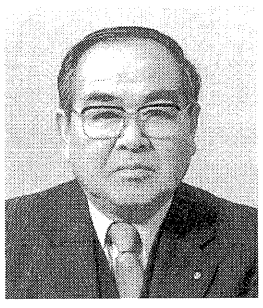
HOUSING TODAY 全建連

1 月号

〒160-0004 東京都新宿区四谷3-9 建設国保会館TEL.03(3341)9521
編集人／社団法人 全国中小建築工事業団体連合会
発行人／中川 勝　　発行所 有限会社全建連住宅サービス
一部 250円（直接予約購読料 1年分 3,000円 〒代含）

新年のご挨拶



会長 福井 晟

謹んで新年のお慶びを申し上げます。

さて、いよいよ今世紀最後の年を迎えたわけですが、政界・財界ともに来る21世紀を大きな節目として捉え、様々な目標を掲げて政策や構造の大転換を図るべく、総仕上げの段階に突入した感が色濃くなって参りました。私たち中小の工務店業界においてもその例外ではなく、業界を取り巻く様々な新しい法律や制度が産声を上げ始めております。こうした動きの根底には①消費者保護、②環境保護、③規制緩和…という3つの要素が深く係わっており、経営規模の大小を問わず企業を営む者全てに、課題を投げかけております。

特に昨年6月に公布された「住宅の品質確保促進等に関する法律」は、改正建築基準法と並ぶインパクトをもった一大政策であり、対応と活用の如何が企業の命運を直接左右する影響力さえ持つものと認識しております。

昨年は、融資・税制などの緩和策が功を奏し、幾分景気が上向いたとの報告を耳にしておりますが、決して楽観的予断を許す状況には至っておりません。

全建連では「品確保」のみならず、「消費者契約法」、「建築解体廃棄物リサイクル促進法」、「住宅完成保証制度」など新法対応に関する各種事業をはじめ①構造改善事業、②ちきゅう住宅認定事業、③雇用改善事業、④関係機関への委員派遣等々による事業展開を活動の軸とし、競争激化に対処し得る工務店の体質強化、高齢化、少子化が進行する中での後継技能者の確保・育成…など業界を取り巻く様々な課題に取り組み、皆様と共に明るい21世紀を目指して本年も歩んでいきたいと考えております。

最後に皆様のご健勝、ご繁栄を祈念いたしまして新年の挨拶とさせていただきます。

展望

工務店業界にとって 今年は試練の年

◆今年は、ミレニアムの年明けとあって、世界中で祝いの行事が繰り広げられた。

日本でも、各地で思い思いの行事が賑やかに展開された。

元日の天気も、一部の地域を除き暖かく、おだやかで、まずは千年紀のスタートにふさわしい順調な滑り出しであった。

今年こそは、景気回復の足取りを確かなものとし、日本経済を自律的成長軌道にのせてもらいたいものだと思う。

◆消費税率の引き上げや金融不安をきっかけに2年余り住宅需要の低迷が続いた。

しかし、昨年は新しく創設された「住宅ローン控除制度」や住宅金融公庫の低金利維持もあって住宅需要はいくらか持ち直した。

2千年度はどうなるか。再び減少に転じるという見方も根強い。

もっとも、「住宅ローン控除制度」の適用期限が半年間延長されたのでこの減税効果が期待できるのではないか。住宅供給業者の取組みいかんにかかっているとも言えよう。

◆もう一つ気になるのは、この4月から施行される「住宅の品質確保促進法」への対応だ。

全建連のメンバーに対するアンケート調査によると、新法に対する関心度はかなり高いものの、具体的な対応策についての認識はまだまだ低いようだ。

◆新法では、10年間の瑕疵保証が義務づけられた。工務店にとって10年間という長期の自社保証は極めて困難なところから、全建連としては、財団法人住宅保証機構の保証制度を活用することとしている。

この制度が、工務店でも利用しやすくなるように、さらに改善を求めながら、加入工務店への浸透を図っていきたい。

◆新法のもう一つの柱である住宅の性能表示制度については、任意制度ということもあって、迷っている工務店が多いように思う。

性能表示制度は、耐久性、省エネ、採光、換気性、耐火性などを数字でランク付けして性能評価するものだ。

消費者が住宅を選ぶとき、比較検討できるし、より良質の住宅を求めやすくなる制度である。

◆住宅もすでに性能を求める時代になっており、こんどの法律で、性能表示制度が導入されたことにより、大手、中小を問わず、激しい性能競争が予想される。

「性能表示」していることが、優良企業、優良住宅のPRに利用されることもあろう。

工務店にとっても、住宅の性能表示制度は避けて通れないように思う。

◆全建連としては、新法の政省令が定められた段階で、住宅の性能表示にかかわるマニュアルを作成することにしている。

一方、建設省としても、工務店が不利にならないように、住宅性能表示制度の導入に向けて支援することになっており、そのための予算措置も講じている。

◆相次ぐ制度の改革で時代は大きく変ってきている。

工務店にとって、今年は試練の年ではないか。工務店がそれぞれの地域にあって、住宅供給の主役を守るためには、住宅の品質確保促進法の施行に向けて、真剣に対応していかねばならない。

住宅性能保証制度が利用しやすくなる
“瑕疵保証円滑化基金”

国土交通大臣からの参加金等

参加金はお申し込み時に1回だけ(※)

瑕疵保証円滑化基金

登録業者数 31,430社 1999.12月末

住宅性能保証制度への start!

国からの補助金

(財)住宅保証機構

瑕疵保証円滑化基金ご利用のステップ

業者登録

参加金 瑕疵保証円滑化基金

住宅登録料が安い

14.2%DOWN 基金コース 一般コース

最長10年間の保証

住宅保証機構に業者登録
新規に住宅性能保証制度をご利用いただく場合は、はじめに住宅保証機構に〈業者登録〉の申請を行ってください。

参加金はお申し込み時に1回だけ
瑕疵保証円滑化基金は中小企業者が対象です。年間の住宅登録戸数に応じた所定の参加金をお振り込みの上、住宅保証機構へお申し込みください。(※)参加金は、参加ランクに変更がなければ参加の際に1回お支払いいただくだけです。

住宅登録料が安くなる！
住宅性能保証制度を利用する際、住宅登録料が約14%も安くなる(一戸建住宅・一般の場合) 基金コースが選択できます。

登録業者による保証を住宅保証機構がサポート
住宅引き渡し後から最長10年間、登録業者が保証書に基づき提供する瑕疵保証のうち、3年目以降の修補費用の一定部分については保険金や基金の保証金から支払われます。

10年保証義務化へ向けた中小住宅生産者のための新しいしくみです。

平成11年6月23日、住宅品質確保促進法が公布され、早ければ来年度初めから施行されます。この新法によって、新築住宅を供給する住宅生産者は、10年間の瑕疵保証が義務づけられることになりました。そこで、特に中小住宅生産者の皆様に、より広くこの制度を活用していただけるよう、新しいしくみとして『瑕疵保証円滑化基金』を創設いたしました。

この『瑕疵保証円滑化基金』は、国からの補助金をもとに30億円で創設されるもので、中小企業基本法により定められている中小企業者を対象としています。基金に参加される登録業者の皆様は、通常よりも安い費用で、住宅性能保証制度を利用していただけます。

10年保証が義務化となる新法の施行に先駆けて、
“住宅性能保証制度”をぜひご活用ください。

財団法人 住宅保証機構『住宅性能保証制度』専用の優遇融資、登場！

NEWS

今年9月1日より、三和銀行で「住宅性能保証制度」専用の優遇融資【三和スーパー住宅ローンオールラウンド】がスタートしました。住宅性能保証制度の登録住宅を購入または建設されると、

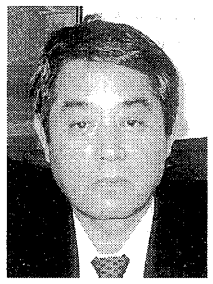
変動金利型 基準比で年マイナス0.30%
固定金利選択型 基準比で年マイナス0.20%
の優遇が受けられます。

詳しくはお近くの三和銀行までお問い合わせください。

住宅性能保証制度

住宅性能保証制度の運営にあたります
財団法人 住宅保証機構
〒107-0052 東京都港区赤坂2-17-22
赤坂ツインタワー本館3階
TEL 03(3584)5748
FAX 03(3589)3603
ホームページ http://www.ohw.or.jp
詳しくは資料をご請求ください。

今年はどうなる住宅業界



ハウジングライター
藤原利彦

平成11年の住宅業界は公庫と低金利政策と新住宅ローン減税で3年ぶりに息を吹き返した。特に持ち家は好調で、4～9月の着工戸数は前年同期比15.2%増と3年ぶりのプラスである。問題は平成12年の住宅市場。後半の受注は息切れ感が強まっていることに加えていよいよ住宅品質確保促進法が施行される。住宅性能表示、瑕疵担保期間10年に延長が待ち受けている。

◆今年の住宅着工は110万戸台か

㈱住宅生産団体連合会の試算によると今回の低金利政策とローン減税による住宅着工増加分は10万5000戸。内訳は低金利によるもの4500戸、住宅減税によるもの60000戸と試算している。平成11年度の住宅着工予測は123万1000戸。もし低金利と大型ローン減税がなかったなら112万6000戸（平成10年度117万9000戸）に落ち込んでいたという推定だ。落ち込む理由は「所得の先行き不安」だった。

したがって平成12年度の住宅建設はプラスに働いた金利と税制、そしてマイナスに働いた景気の行方がどうなるかだ。まず、金利は平成10年秋の2.0%という超低金利から段階的に引き上げられて現在2.8%。公庫金利はかつて5.5%だったから2.8%はまだ安い。しかし今はデフレ時代。ボーナスばかりでなく給与も減少する。「比較論からいえばゼロ金利でもいいくらい」というのがユーザーの胸の内といえる。少なくとも低金利だから建て替えようという気を起こさせる水準ではない。2%の時のインパクトはない。

12年12月が入居期限だった住宅ローン減税が半年間延長された。しかし、需要はそれほど強くない。前半好調だった受注が後半息切れの様相を呈した。景気の方もパッとしない。ボーナスカットが公務員にも及ぶにいたっては財布の紐は固くならざるをえない。住宅を取り巻く環境に大きな変化はない。

「2000年度はよくて121万戸、2002年には110万戸を割り込む場面もあるのではないか。大企業がリストラに動いたことでこのままジリジリ減少しそう」（大手プレハブ住宅メーカー）との見方が多くなった。住宅の中期見通しも量的には明るい材料はない。21世紀は少子高齢社会の到来でやがて人口減少が始まる。住宅100万戸時代を間近に控えて、大競争時代が始まる。そう認識する必要があろう。

◆ストック戦略を強化、リフォームが脚光

住宅産業は今、フローからストックの時代への変わり目にある。ストックの時代が進む背景は住宅の量が充足したことに加えて地球環境問題からも長期耐用の住宅が求められるようになったからだ。国もストック重視の施策に転換、公庫のリフォーム融資を拡充する。大手ハウスメーカーから工務店、専門工事店まで一斉にリフォームに目を向けはじめた。昨年、大手住宅会社はリフォーム・ストック戦略の強化が目立った。まず攻勢をかけたのは住友林業。リフォームを住宅関連分野の中心育成事業を定めて、子会社住友林業ホームテックの拡大に乗り出した。初年に3年計画で売上高を100億円に倍増する計画を打ち出したが1年早め、2年で達成に変更。

売上高1兆円を誇る積水ハウスも8月1日付けで神奈川県営業本部と関西第1営業本部にリフォームセンターを設置した。ストック3～5万戸のエリアにリフォームセンターを設置する。これまではアフターサービス担当のカスタマーズセンターが対応して、年間122億円の売り上げだった。これを営業本部の中に組み入れることで当面300億円に拡大する。

これで大手住宅会社のリフォーム強化は出揃った。リフォームは儲からないといわれていたが、どんな手法で儲かるビジネスにしていくのが注目。

◆定期借家権が成立、賃貸市場が活性化

12月9日、「良質な賃貸住宅等の供給に関する特別措置法」が参議院本会議で審議可決され、待望の定期借家権が成立した（施行は3月1日から）。現行借地借家法では「正当事由」がないかぎり貸し主側から解約することはできなかったが、定期借家権が認められたことで期間が終われば、自動的に借家は貸し主に返還されることになる。定期借家権が認められたことによって今年は賃貸住宅市場が活発化しそうだ。

これまでは好立地の土地にアパート建設を提案しても、立ち退きトラブルが心配で消極的だったオーナーが定期借地ならやってみようと心を動かすのは事実。大手ハウスメーカーは賃貸住宅の営業体制を強化しつつある。ファミリー向けの良質な賃貸が不足しており、「70～80㎡の広い賃貸住宅」が脚光を集めよう。

定期借家権が実現したことで魅力的な賃貸住宅が提供されるようになれば古い賃貸住宅は空室が出て結果として「賃貸住宅の建て替え」が進む。新しい提案に向けて今年は賃貸の商品開発が多くなろう。

▲都市型賃貸住宅（大和ハウス工業）

◆急拡大するインターネット取り引き

インターネットでの株取り引きやショッピングが急成長しているが、住宅・不動産もインターネット（ホームページ）をきっかけとした成約がここにきて急速に伸びている。三井不動産販売はインターネットを通じた成約が11年度上期は前年同期比3.7倍（616件）に拡大した。インターネットによる成約の比率は仲介で3.8%、新築で5.4%とまだ小さいものの3年後には30%に高めるという。

同社がインターネットに急傾斜するのはインターネット人口の増大が背景にある。平成10年度で1700万人。世帯普及率も11%（9年度6.4%）に達し、爆発的な伸び方を見せている。10万円を切るパソコンが登場して普及ピッチはさらに早まるのは確実。インターネットをどう活用するか大手も中小も知恵比べが始まろう。「住宅はインターネットだけで契約とはいかないが、展示場に行く前にホームページを覗くお客様はかなり増えている（三井ホーム・高橋邦男社長）という。

◆CS強化し紹介受注強化

大手住宅メーカーが力を入れているのは紹介比率のアップとCS向上。積水ハウスは平成12年1月期中間決算で契約顧客のうち、紹介客が50%を突破した。50%突破はもちろん初めてである。6～9月に行なった紹介キャンペーンが威力を発揮した。本社など非営業部門も巻き込んで大々的に行なった。「CSはあらゆる場面であらゆる人間が同じようにやらないと向上しない」という考えで全社員が参加した。紹介件数は6～9月の4ヵ月で10万人を突破した。

（3面へ）

日本法令® の 建設関係用紙 ●広告商品に貴社の名入れ印刷も承ります。

建設用紙の 日本法令® ※ホームページ http://www.horei.co.jp/ ※価格は、消費税別です。
本社／東京都千代田区岩本町2-1-7 TEL 03(3862)5031 FAX 03(3862)5365
お求めは最寄りの法令ストア（文具店・書店）でどうぞ！

建築関係 A4判規格です。

確認申請書	建築1 A4判各10枚 850円	確認申請書	(工作物)(第一面～第二面) 建築5 A4判各10枚 400円
建築計画概要書	建築1-2 A4判 10枚 400円	工事完了届	(第一面～第三面) 建築6-6 A4判各10枚 400円
〃	<都・地方事務所決裁分> 建築1-2(1) A4判 10枚 500円	建築工事届	(第一面～第四面) 建築9-9 A4判各10枚 850円
		建築物除却届	(第一面～第二面) 建築10-10 A4判各10枚 400円
建築物別概要	建築1-4 A4判 10枚 250円	委任状	建築31 A4判 10枚 250円
建築物の階別概要	建築1-5 A4判 10枚 250円	承諾書	建築32 A4判 10枚 250円

増改築等工事証明書 建築35 A4判 10枚 250円
大規模な修繕、模様替え、設備など工事に係る借入金について確定申告の際の添付書類。

出勤表兼給料明細書 労務4-3 50枚 300円
労働者が携帯する出勤簿で、建設労働者、パート、アルバイト、日雇労働者に便利。

建設工事 打合記録簿用紙(A4) 建設57-3 A4判 50枚 600円
労働安全衛生法に規定されている工事の事前打合せの記録に適する用紙。

CD-ROM Windows 95,98,NT対応
99年改正様式をマルごと収録。白紙に打ち出して届ければOK! 新発売
労働基準法申請届出手続集
一太郎・MS-Word用 様式ナビゲーション103 標準価格6,800円
様式に必要項目を入力すれば、申請・届出の書式が作成できるようになっています。また、お使いいただくに際して、より簡単に使用できるように、電子マニュアル（PDF形式に電子化した解説書）を様式と併せてCD-ROMに収録しました。

官庁への提出 お客様への報告 と記録保存に

A4判(4穴) E・L判用

工事写真帳
背付表紙 5組・台紙 50枚・ひも10本 建設41-4L 1ケース 2,000円
背付表紙 5組・台紙 100枚・ひも10本 建設41-4L100 1ケース 3,800円
背付表紙 建設41-4F 10組 550円 / 建設41-4F20 20組 1,000円
背なし表紙 5組・台紙 50枚・ひも10本 建設41-AL 1ケース 2,000円
背なし表紙 建設41-AF 10組 550円

フリーサイズ (4ツ切まで入る)
フリー台紙 8枚・工事用タイトルカード・工程検査記録用紙各1部・ビス付 建設41-2 1ケース 1,500円

補充用台紙

E・L判用	建設41-4M	4穴用 A4判(6枚収納) 50枚 1,800円
	建設41-4M100	4穴用 A4判(6枚収納) 100枚 3,400円
	建設41-4LM	4穴用 A4判(8枚収納) 50枚 1,800円
	建設41-3M	4穴用 A4判(A3判2ツ折 6枚収納) 50枚 1,800円
フリータイプ	建設41-2M	2穴用 四ツ切サイズ 10枚 1,100円
ポケベル専用	建設41-4NM	4穴用 A4判(6枚収納) 50枚 1,900円
パソコン連続用紙用	建設41-4PM	4穴用 A4判(2枚収納) 50枚 1,900円

見積書用表紙 (ヨコ・クリーム) 建設56-1 A4判変形 10枚 600円 / (タテ・浅黄) 建設56-2 A4判変形 10枚 600円 / (ヨコ・浅黄) 建設56-3 A4判変形 10枚 600円

(建設工事)御見積書 2枚複写・ノーカーボン
(タテ型) 建設39-N B5判 25組 630円
(ヨコ型) 建設39-1N B5判 25組 630円
●ノーカーボン〈ブラック〉
(ヨコ型) 建設39-14N A4判 25組 700円
(タテ型) 建設39-24N A4判 25組 700円

(建設工事)内訳明細書 2枚複写・ノーカーボン
(ヨコ型) 建設38-1N B5判 25組 630円
(タテ型) 建設39-2N B5判 25組 630円
［原価計算書付］
(ヨコ型) 建設38-10 B5変形 25組 750円
(タテ型) 建設39-10 B5変形 25組 750円
●ノーカーボン〈ブラック〉
(ヨコ型) 建設38-14N A4判 25組 700円
(タテ型) 建設38-24N A4判 25組 700円

(建設工事)注文書 〈請書つき〉3枚複写・ノーカーボン
(ヨコ型) 建設40-N B5判 20組 800円
●ノーカーボン〈ブラック〉
(ヨコ型) 建設40-14N A4判 20組 900円
(タテ型) 建設40-24N A4判 20組 900円

(建設工事)請求書 2枚複写・ノーカーボン
(ヨコ型) 建設47-N B5判 25組 630円
●ノーカーボン〈ブラック〉
(ヨコ型) 建設47-14N A4判 25組 700円
(タテ型) 建設47-24N A4判 25組 700円

建設業許可申請書セット <個人用> 建設3 700円 <法人用> 建設4 900円

契約から引渡しまでの原価・工程管理 **工事台帳** 説明書、インデックス、台紙（総括表）20枚 明細表 30枚
〈バインダー付〉〈A4判規格外〉建設35-S 1ケース 2,300円 〈B5判〉建設35 1ケース 1,700円
補充用 工事台帳 建設35-14 A4判 30枚 550円 建設35-1 B5判 20枚 400円
補充用 工事原価明細表 建設35-24 A4判 50枚 700円 建設35-2 B5判 30枚 400円

(2面からつづく)

住宅展示場、宣伝、営業マンの大量投入で拡大してきた大手住宅会社の販売手法は大きく変わり始めた。紹介キャンペーンは住宅営業の原点である。今後、価格競争は激しさを増す。営業にカネをかけなくてもモノがよくて価格が安ければお客様の納得性は高くなる。この路線はさらに強まろう。

◆中古市場睨んだサービス競争

ここにきて動きが活発になってきたのは中古住宅に目をつけた新しいサービス。旭化成がまず先鞭をつけた。ヘーベルハウスは住宅のベンツとして売ってきたが、中古市場に売りに出された時の建物評価は一般の住宅と同じだった。そこで子会社の旭化成不動産販売が、ヘーベルハウスの独自の評価手法を確立、独自の流通にトライしている。

積水ハウスと三井ホームは供給した住宅が売りに出される時、点検・補修を行なった上で10年間の再保証を行なうシステムを打ち出した。顧客に長期にわたる安心を提供して住み替えを促進しようという狙いだ。

◆住宅性能表示制度で変わる業界地図

いよいよ今年から品質確保促進法がスタートする。性能表示制度、10年の瑕疵保証、完成保証制度など今まで経験したことがない制度がつぎつぎと法制化された。大手も中小もまだ手探りの状況であるが、住宅産業が性能競争の時代に入ったことだけは確か。そしてユーザーの意識も保証とか性能を求める声が年々強くなっていると認識する必要があろう。

「定量化できる数字だけがすべての品質という考え方をしていくと、不必要な性能をどんどん強化する可能性もある」と危惧する声もあるが、大手はすでにC値とかK値の性能競争を始めている。中小工務店の協同組合匠の会は性能表示住宅「日本の館」を11月に発表。性能値を自主表示して新時代に対応した。こうした動きが活発化するのは必至。

「対応の仕方によっては業界地図が塗り替えられる」という意識が強い。住宅市場が予想以上に落ち込むことになれば価格競争、性能競争で格差がつくことになる。

▼匠の会の性能表示住宅

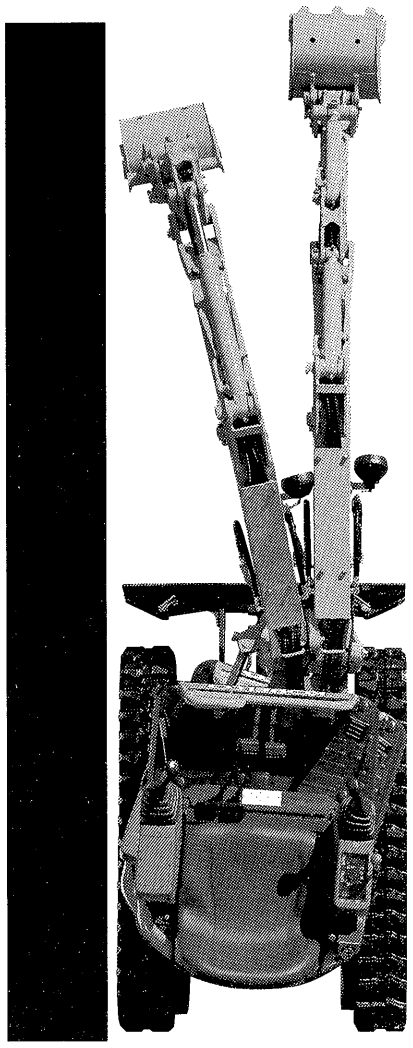
◆新商品は「環境」「介護」がトレンドに

昨年の新商品トレンドで脚光を浴びたのが太陽光発電だった。積水化学工業が「パルフェEX」で太陽光発電を標準搭載したが、パルフェシリーズの50%を占めるという好調ぶり。環境にいいということでお客様に説明しやすい」のがヒットの理由。エス・バイ・エルも太陽光発電を搭載した住宅が好調だった。この傾向は今年も続くだろう。

▲人気上昇の太陽光発電システム

今年新たなトレンドになりそうなのが介護住宅。高齢化対応はいまや当たり前、4月から介護保険がスタートするので、介護しやすい住宅、浴室やトイレなど介護スペースを確保した住宅が出てくる可能性が高い。冷え込んだ購入マインドを解きほぐすには新商品による新しい住まい方提案が求められている。総務庁の「森林と生活に関する世論調査」では在来木造の支持率は67%に3年前より2ポイント低下した。今、市場で元気のいい30代の支持率は45.1%。若年層に木造の良さをどう訴えていくか、このあたりが大きな課題だ。

KOBELCO
夢への挑戦! KOBELCO 21



幅1m内で掘削・旋回・排土

幅80cmに進入可

狭所にスイスイ、
狭所でテキパキ。

車幅伸縮+小旋回のボーダレス誕生。

クローラ幅伸縮自在で好評のコベルコ・ボーダレスが、いよいよ後方小旋回化を果たして新登場。車幅750mmにこだわった狭所進入性に、狭所作業性を新たに加え、住宅基礎、宅内配管、内装解体などの狭い現場へ自走進入、きっちりスムーズに仕事をこなします。

《Beetle Family》
ボーダレス Bordeless 09SR
後方小旋回ミニショベル

●最小進入幅750mm●1m幅内で掘削&排土
●足元ひろびろ運転席●1本吊り積み降ろしOK
●頑丈なアタッチメント●新超低騒音機に指定

●バケット容量:0.022m³●機械質量:940kg
●クローラ全幅:750⇆980mm
●後端旋回半径:490mm(はみ出し量:0)
●掘削深さ:1.575mm

お問い合わせ、カタログのご請求は……
コベルコ建機株式会社
〒103-8246 東京都中央区日本橋1丁目3番13号 ☎03-3278-7111
http://www.kobelco-kenki.co.jp

羅針盤 80

住宅を巡る諸問題の分析・検証

◇なぜ、住宅の原価が公開できないのか この問題にメスを入れる設計事務所

ハウジング・アナリスト 松下 寛光

◎業者への不信感を募らせるユーザー

住宅の受注競争が激しくなると、一度出した見積から値引きをする業者が多くなる。特に大手メーカーは熾烈な競合を繰り広げており、工務店もその競合に巻き込まれることも多い。競合に勝つ最後の切り札が値引きとなる。

安くなることに対してユーザーは歓迎するが、値引率が大きいと、最初に提出された見積は何だったのだろうかと不信感を抱く。「値引きを見込んで、当初から高い見積もりを出してきたのではないか」と思う人もいる。

「黙っていたら、あの高い見積もりのまま施工したことになる」と不信感は募るばかりである。そこで、結論は「住宅の原価はいくらなのだろうか」というところに落ち着く。もし、それが分かれば疑心暗鬼にならなくてすむというわけだ。

こうした、供給業者とユーザーの関係は決して望ましいものではない。ユーザーにとって、不信感を抱きながら住まいづくりを進めても楽しくないし、値引きした分手抜き工事をされるのではないかと、新たな不安を持つことにもなる。

住宅の原価が分かれば納得できるというユーザーの声は昔からあった。しかし、原価が公開されることはほとんどない。ほとんどというより皆無といっていいかもしれない。それは、供給業者サイドでも正確な原価を把握しきれていないからである。「締めてみなければ分からない」というのが現実だからだ。

確かに、建設業は不確実な要素が多く含んでいるのであるが、業者側の努力が足りないことも事実だろう。こうしたなか原価公開主義を推進していこうと健闘している設計事務所がある。その取組姿勢を紹介したい。工務店にとって参考になる点も多いだろう。

◎誰もユーザーのことを考えて仕事をしていない

東京に事務所を置くH企画は、分譲住宅をはじめとしたまちづくりを企画するというユニークな事業を展開している企業である。

デベロッパーのプロジェクトに参加して、まちづくりの企画を提案し住宅メーカーや造園業者などと共に具体化していくというものである。

「私は、ある住宅メーカーで長い間、分譲住宅部門を担当してきました。公団やデベロッパーが団地開発を進める時に、数社の住宅メーカーとプロジェクトチームを組んで建売住宅を建設します。

こうした住宅メーカーの一員として参加して、まちづくりを進めてきた経験がありました。しかし、会社が分譲住宅部門を積極的にやらない方向に方針を転換したこともあり、5年前に独立して企画会社を興したわけです。

サラリーマン時代から考えていたことは、もっとユーザーとコミュニケーションを持ったまちづくりができないということでした。

また、家を施工する建設業者の体質も、もっとユーザーに信頼されるように体質改善を図っていかなければならないと思っていました」とH企画のA社長は語る。

特に、分譲住宅の場合は注文住宅と違って、この企画であればユーザーに受け入れられ、売れるだろうと思っても、ユーザーとの直接的なコミュニケーションがないだけに、物足りなさを感じたという。

開発主体者とプロジェクトのリーダーが、しっかりとしたまちづくりのポリシーを持っていなければ、単に住宅を建てて売れればいいという容易な方向に流れてしまいがちだ。

「プロジェクトに理想像がないと、現場で働く職人が本当にその家に住む人のことを考えて仕事をしません。自分たちの都合に合わせて仕事をします。仕事をもらっているのはユーザーからでなく、工務店からという意識が強いからです。

工務店は工務店で、仕事を発注してくれる住宅メーカーの方に気を使います。さらに住宅メーカーは開発者のデベロッパーに目が向きます。

そうなると、誰もユーザーのことを考えて仕事をしていないんですね。これは、どこかおかしいと思います。これからは、ユーザーが主役になれるような体制をつくっていかなければなりません。

分譲住宅だけでなく、住宅メーカーの供給する住宅についても同じことがいえます。最初に対応した営業マンが熱心で信頼できたから契約したというユーザーが多いわけです。

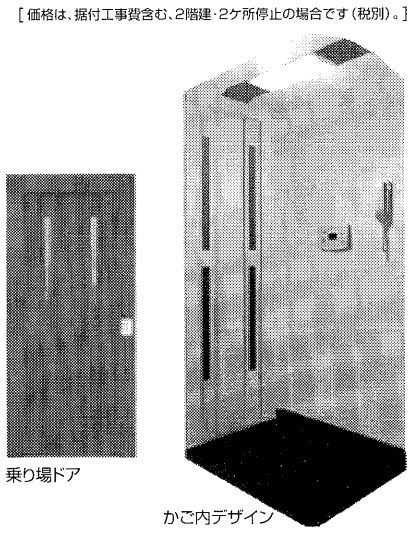
（5面へ）

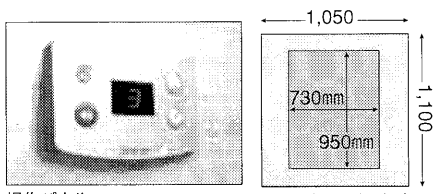
National OTIS 暮らし方や敷地面積に合わせてご提案できる3タイプ。

お客様の暮らしや住まいの形はさまざま。ホームエレベーター〈のり愛号〉シリーズなら、余裕の3人乗り〈のり愛号ワイド〉、省スペースの3人乗り〈のり愛号ミディ〉、スリムサイズの2人乗り〈のり愛号スリムモア〉で、そうしたすべてにお応えでき、ご提案の幅が拡がります。

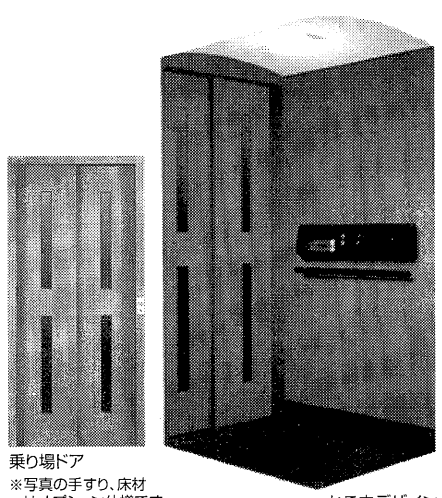
ナショナル オーチス
ホームエレベーター
のり愛号 シリーズ

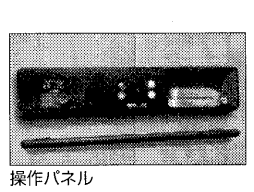
のり愛号 スリムモア 2人乗り
業界初、6枚両引戸による省スペース設計。高水準な新機能装備の2人乗り。
●昇降路寸法が間口1,050×奥行1,100mmからで、建築プランの自由度もアップ。
●家電並みの消費電力を実現。
1日20回の使用でも、電気代が月々約350円程度と経済的です。
●標準価格:235万円。
［価格は、据付工事費含む、2階建・2ケ所停止の場合です（税別）。］

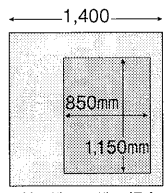




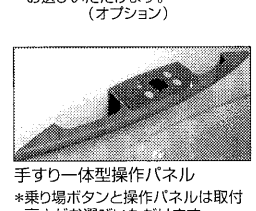
のり愛号 ミディ 3人乗り
限られた敷地や間取りにも設置できるコンパクトな3人乗り。
●ゆったり3人乗りで昇降路面積を有効に活用した省スペースタイプ。
●3人乗りで消費電力0.5Kwの省エネタイプ。
●標準価格:250万円。
［価格は、据付工事費含む、2階建・2ケ所停止の場合です（税別）。］

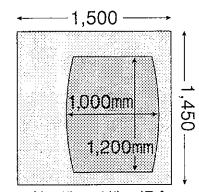






のり愛号 ワイド 3人乗り
ゆとりのかご内スペースに安心・充実の高機能。ホームエレベーターの本格派。
●ふくらみのあるやさしいカーブのかご内デザインと、見やすく使いやすい手すり一体型操作パネル。
●基本機能をしっかり装備したベーシックタイプ。（タイプⅠ）
●快適装備をグレードアップしたハイクラスタイプ。（タイプⅡ）
●標準価格:タイプⅠ 238万円。タイプⅡ 272万円。［価格は、据付工事費含む、2階建・2ケ所停止の場合です（税別）。］





販売 松下電器産業株式会社
製造・据付・保守 日本オーチス・エレベータ株式会社
詳しい内容・カタログを無料で差し上げます。お気軽にお電話ください。
0120-495-064
あなたとともに 豊かな未来へ 松下電器

(4面からつづく)

ですが、そのユーザーが本当に満足できる住宅に仕上げるためには、設計者、工事管理者、下請工務店、大工、左官、タイル業者など職人がしっかりとした仕事をしなければなりません。

いまの現実を見ると、ユーザーが本当に満足できる確立は、非常に少ないのではないでしょうか」。

多くの受託メーカーや工務店が「顧客満足度」の充実を口にしているが、これはいわゆるセールストークで、建設現場ではA社長が指摘するように、まだまだ対応が不十分であることは容易に想像できる。

◎セミナーで、徹底した情報開示に努力

そこで、A社長はユーザー主役の家づくりを進めようと「ハウジングアシストクラブ」を組織している。このクラブは名前のとおりユーザーの家づくりをアシストするというものである。

2年半ほど前に設計事務所3社、工務店6社でスタート、現在設計事務所5社、工務店9社に増えている。設計事務所と工務店が協力して、ユーザーの満足できる住宅を供給していきたいという狙いもある。

具体的な活動としては、首都圏のユーザーを対象に「建築セミナー」を定期的に開催している。

「セミナーでは、徹底した情報開示に努力しています。木造軸組み、ツーバイフォー、プレハブ、それぞれの工法には長所と短所があります。

昔からそうですが、供給者サイドは自分にとって都合のよい部分しかユーザーにいいません。我々のメンバーの設計事務所は、工法に絡んだ利害関係がありませんから、良いところも悪いところもすべてオープンにしています。

特に見積がよく分からないというユーザーが多いので、価格を可能な限りオープンにするよう努力しています。

まず仕様を明確にし、数量、単価を細かく提示します。価格については仕入れ原価を見積書に書き込んでいます。例えば100万円のシステムキッチンを55万円で仕入れたとしたら、その金額を書き込み、それに関わる経費については別途記述する。

従来の仕入れ原価に経費をのせた価格や材工込みの価格を提示したのでは、本当はいくらなのかというユーザーの疑問が残りますからね」という。

◎建設費に対する原価意識が低い

現在実施しているのは定期的な「建築セミナー」である。一般紙に広告を出し参加するユーザーを募っている。そのセミナーでは独自に作成したテキストを使った2日間にわたって延べ8時間ほどお互いに勉強する。

テキストのタイトルをみると、「理想的な住宅供給のあり方」「住宅設計の基礎知識」「建築資材の内容と活用法」「家造りっていくらかかるのか」「ユーザーにとって住宅を建設することとは」と、家造りの本質に迫る内容である。

よくみられる販促活動の一環として行われる「住まいづくり教室」的なイベントとは異なり、住宅の設計及び設計監理を業とする設計事務所としての見解を明確にしている。

同クラブの理念を紹介しておこう。

1、私達は、建設業の不透明な体質を改善するため、原価公開を含め、情報を開示します。

2、私達は、高いレベルの技術力と良心的なスタンスで満足できる住宅を建築します。

3、設計監理者は、技術者の誇りをかけ、お客様の味方として最善の努力をします。

4、施工者は、お客様の利益を最優先させることを、この現場に携わる者すべてに徹底させます。

5、職方一同、一人ひとりの真剣な対応が、お客様の幸福につながると認識します。

――というものである。文面だけみていると、ごく当たり前のことしか書いていないが、この当たり前が建設業では実施されていないということでもあろう。

「やはり、建設業は残念ながら他の業種に比べて、意識が遅れているといわざるを得ません。まず、建設費に対する原価意識が低いです。

実際いくらかかるのかと、施工者である工務店に聞いても〝締めてみなければ分からない〟という声が異口同音に返ってきます。

長年プロとして仕事をしてきて、原価を明確に把握できないということがあるでしょうか。確かに、資材によっては時々の相場があり、相場に左右されるものもあります。

しかし、それはそれで分からないということではないと思います。まだまだドンブリ勘定が許される世界なんです。この現場で損した分は、次の現場で取り戻すということが、平気で行われています。

これでは、ユーザーから不審に思われてもしかたがないでしょう。我々のクラブでは可能な限り情報を開示して、不透明さを排斥して行こうと思っています。

また、欠陥住宅にしないためにはしっかりと現場をチェックする以外に方法はありません。そのため、我々は設計事務所と工務店がタイアップしていますが、設計監理と施工を分離することを基本にしています。

内輪で馴れ合いのチェックで済ませるようなことがあってはなりません。設計事務所は設計した住宅に責任を持ち、あくまでもユーザーの立場に立った監理をしています。

参加している工務店もその点については、理解しています。そうした合意のもとにクラブを組織していますからね」という。

◎設計事務所と工務店との新しいチャレンジ

ユーザーとは、設計契約と施工契約を別々に結んでおり、それぞれの立場も分かりやすいかたちにしている。そうすることによってユーザーからの信頼関係を深めていけば、お互いのメリットに結びつくという考えである。

高い理念を掲げているわけであるが、「建築セミナー」の反響はどうなのであろうか。

(6面へ)

社団法人全国中小建築工事業団体連合会・ニューハウス出版株式会社 協同企画

住宅雑誌月刊「ニューハウス」を

〝定期購読する〟会

月刊「ニューハウス」を〝定期購読する〟会はわが国木造住宅振興のために活動する当全建連の趣旨に、ニューハウス出版(株)が賛同されての協同企画であります。

月刊「ニューハウス」の読者のほとんどは、1、2年以内に家をつくることを決めた人たちです。「ニューハウス」を見ればこれから家をつくろうとしている一般の人たちが何を求めているかを知ることができます。このことは皆様方の業務推進に必ずや役立つものと考えます。定期購読料につきましても、ニューハウス出版側に特別な購読料設定を承認していただきました。以上、〝定期購読する〟会の趣旨をご理解いただき、ご購読を心よりおすすめする次第でございます。

社団法人全国中小建築工事業団体連合会　事務局

お得な特別購読料も魅力!

月刊「ニューハウス」は工務店の業務に役立つ記事満載!

業務に役立つ記事いろいろ

- 実例：テーマ別の多様な住宅実例は一般ユーザーが住まいに何を求めているのかわかります
- 本文特集：家づくりのノウハウ記事を読めば ニーズの把握にプラス!
- 魅力ある工務店：ハウジング・アナリスト松下寛光が考える「かくありたい工務店」 東光雄の渾身レポート もっと知ろう活用しよう「工務店」
- 間取り：掲載間取り数は住宅誌中ナンバーワンです 間取りづくりの参考に
- リフォーム：カラー16ページで リフォーム実例と 関連記事を掲載
- 建材設備ガイド：新しい建材設備を 数多くカラーで紹介。 工務店業務に役立ちます
- 耳より情報：新商品や各地での 住関連イベントなど 最新住情報を役立てて下さい

ニューハウス

〝定期購読する〟会 2大メリット

1 購読料が断然お得! プレゼント付き

A.1年(12冊)購読の場合／20%割引+ムック1冊と テレカプレゼントで、割引購読料10,560円(定価購入なら13,200円)

B.2年(24冊)購読の場合／40%割引+ムック2冊と テレカプレゼントで、割引購読料15,840円(定価購入なら26,400円)

〈割引購読料は消費税込み・送料は当社負担です〉

2 申し込み簡単! この用紙で。

下の申込用紙を切りとり、FAXか郵送でお送り下さい。指定銀行にお振込み確認次第最初の号を郵送致します。(お振込みいただいた代金は返却できませんのでご了承下さい。)

●FAXでお申し込みの方は　03-3206-8075
ニューハウス出版株式会社までお送り下さい。

●郵送でお申し込みの方は　ニューハウス出版株式会社
〒104-0033　東京都中央区新川2-1-5　伊坂ビル

《振込み銀行》さくら銀行 日本橋東支店 口座番号6200774(当座)

キリトリ線

申し込み書

AかBいずれかに○印をつけて下さい

A 1年購読を申し込みます。　B 2年購読を申し込みます。

会社名

代表者氏名　　印

住所　〒

電話／FAX

●お問合わせは販促部、八重樫・今成までどうぞ。電話 03(3206)8076

（5面からつづく）

「セミナーを始めて2年半になり、これまで10回セミナーを実施してきました。約2ヵ月に一度の割合で行ってきましたが、これまで250組のユーザーが参加してくれました。

このうち、当クラブのメンバーが設計、施工したのは4件です。現在打ち合わせ中というのが10件ほどあります。

我々も試行錯誤の中で展開してきましたので、この反響には、正直いいましてこんなものだろうと思っています。それよりも、ここに来て、我々の進めてきた運動は間違っていないという自信が持てたことが大きいです」。

A社長の話を聞いていると、住宅を設計するプロである設計事務所がユーザーに対して、ほとんど情報を発信してこなかったことに気づかされる。

ハウジングアシストクラブの草の根的な地道な活動は、設計事務所と工務店との新しいチャレンジであり、従来になかった住宅供給方式を業界に問うことでもある。

ユーザーからの不信感を払拭することで、見込み客を味方に付けて信頼関係を構築していこうという地道な運動である。地場に密着した住宅供給を工務店にとっても気になる存在ではないだろうか。

◆ ◆

連載50

本物だけが——生き残る…というけれど。

中小企業診断士 植村 尚

〝2,000年になればこの世の中どう変わっているのだろうか〟〝できることなら現役で新しい世紀をこの目で見定めたい〟の願いがかなった。新しい千年紀の始まりでもある。歴史の区切りにお互いは生きている。しかも物凄いスピードで世の中が変わりつつある。子供や孫に語りつぐことがあまりにも多い信念である。ご家族を含めて今年、今世紀、この千年を幸せに送れるよう心からお祈りする。奇しくもこの原稿も区切りのよい〔50〕、このシリーズ原稿を書くことで少しでも皆様のお役に立ちたい、の思いを改めて噛みしめている。

70. 雪と欲は深くなると先が見えなくなる

昨年11月末に岩国市・ヨハネ建設・藤本博社長が電話で仰った言葉です。自戒している積もりでも目先の雑事に惑わされて先が見えなくなり勝ちです。〝ここを間違わないように〟を新年にあたって考えてみたいと思います。今年は厳しさが一段と加わると予想されるからです。

1）日本興業、第一勧業、富士の3行統合、住友、さくらの合併、大和、住友信託が新会社設立——いったいどうなってるの、と驚くニュースが昨年後半は続きました。発表されるまでは想像もしなかったことばかりです。こうしなければ世界の金融市場で生き残るのが難しい、ということです。日本の金融システム再建が本格化したと海外からは好感されています。今年は中小金融機関の淘汰、再編が相次ぐでしょう。2,001年4月にペイオフ制度が発効する予定、2,001年3月までに日本の金融システムの再編、淘汰の目途がたっていなければ大量の預金の預け替えが予想され金融業界はまたパニックです。

一昨年10月の「中小企業金融安定化特別保証制度」で信用保証協会を利用していませんか。さらに10兆円積み増しのニュースもあります。この制度での返済据え置き期間が満了すれば凄まじい倒産が予想されています。

都銀といえども淘汰される時代。取引金融機関を複数持つ努力をしているでしょうか。お店が置かれている立場や環境を冷静に見つめ直して下さい。

2）「住宅品質確保法」が春から施行されます。〈住宅性能表示制度〉〈瑕疵保証円滑化基金〉〈住宅性能保証制度〉更には〈住宅完成保証制度〉と矢継ぎ早に法律や制度の整備が進んでいます。

〝これからの人生を担保にして手に入れた家。10年保証なんて当然〟が生活者の声です。住友林業や伊藤忠建材は「住宅あんしん保証」を設立('99/6)、積水化学工業は木質系の「ツーホームで「熱損失係数（Q値）」を公開('79)輸入住宅のスウェーデンハウスは全新築物件に対して省エネ性能の表示('99)に踏み切っています。また住友林業やナショナル住宅は99年4月から24時間体制の電話応対窓口を新設。以前から予想されたことですが、大手住宅は着々と生活者対策を発表しています。

未だに〝この制度にどう対応するか〟の講演依頼が各地から来ます。〝建設省は大手企業に有利な政策ばかり〟の意見（グチ？）も相変わらずです。それでいて「住宅性能保証制度」の登録工務店は'99/9末で29,073企業です。春以降クレームにどう対応されるのかが気になります。

〝あなたは本当に客の方を向いて商売をしていますか？〟

（7面へ）

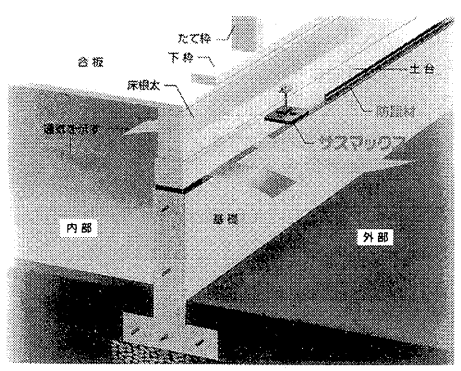
環境にやさしい木粉・樹脂複合体

床下換気工法材 サスマックス

優れた換気性能を有するサスマックス工法

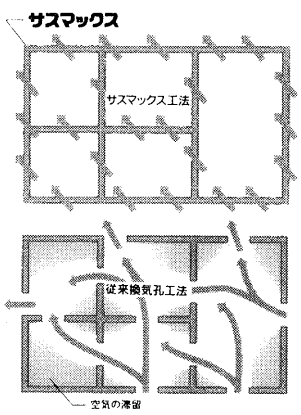
住宅金融公庫承認

■枠組み壁工法の場合



※木造軸組工法の使用の場合も可能

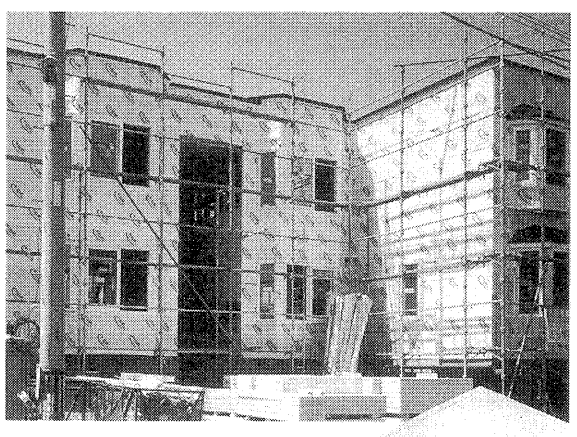
■サスマックス工法の換気性能



●サスマックス SS-100P 100×100×20(厚)mm ●サスマックス SS-120P 100×120×20(厚)mm ●サスマックス SS-150P 100×150×20(厚)mm

防水 防風 透湿 タフシート®

断熱効果を高め、家の耐用年数を向上させます。



住宅金融公庫認定商品

JIS規格A6111
透湿防水シートB合格品
施工地域は北海道から沖縄まで

タフシート®は、三井化学が開発した住宅用の新素材。ミクロの均一細孔を有した多孔質のフィルムに強度の強い割繊維不織布をラミネートしたもので、結露の原因となる水蒸気は透し、水は透さないという二つの相反する条件を同時に可能にした画期的なシートです。

■タフシート®の優れた特徴

●水をシャットアウトし湿気を逃します。
●防風性があり冷暖房効率を高めます。
●強くて軽く耐久性に優れています。
●引張り、引裂きに強く、強風にも耐えられます。
●施工は、カッターナイフ・ガンタッカーを使用、簡単です。

三井石化産資株式会社

本 店／建材事業部 建築資材グループ
〒113-0034 東京都文京区湯島三丁目39番10号(上野THビル)
電話(03)3837-1881 ファクシミリ(03)3837-1945

札幌支店／〒060-0002 札幌市中央区北二条西四丁目1番地(札幌三井ビル) 電話(011)281-5091
仙台支店／〒980-0014 仙台市青葉区本町一丁目1番1号(三井生命仙台本町ビル) 電話(022)711-3911
名古屋支店／〒460-0002 名古屋市中区丸の内一丁目17番19号(名古屋長銀ビル) 電話(052)231-3520
大阪支店／〒550-0004 大阪市西区靱本町一丁目11番7号(信濃橋三井ビルディング) 電話(06)6448-6581
広島支店／〒732-0828 広島市南区京橋町1番23号(三井生命広島駅前ビル) 電話(082)263-6548
福岡支店／〒810-0001 福岡市中央区天神二丁目14番13号(天神三井ビル) 電話(092)752-0766

（6面からつづく）

3）コストダウンの努力は？

この問題もこのシリーズで何回採り上げたでしょうか。お店ではどんな努力や対応を取られたでしょうか？

◎売れる価格－コスト＝利益

です。

〝当社にご注文いただくとお客さんにとってこんなに有利です。しかもこれは当社以外誰もできません〟

と自信をもって提示できる企業のみが生き残れる、を意味しています。

つまりお店にとって、場合によっては賃下げも含む合理化やコスト削減努力をしても追いつかない場合はこの商談を断らなければならない時代だ、と言うことです。

これは工務店さんだけではありません。倉庫と配送だけの建材店や木材店は宅配業にとって代わられる、を意味します。はっきり言って

・規制緩和
・市場主義
・フェアな競争

はあらゆる業界で先送りされてきました。

金融機関の淘汰や再編成は主要取引銀行制や系列化が無意味になります。何とか銀行が支えている幾つかのゼネコンも銀行に見放されて倒産、といったケースも今年は恐らく避けて通られないでしょう。

4）ＩＴ革命の時代

①結果の平等より機会の平等

ＩＴとは〈情報通信技術〉のことです。お金も情報も瞬時に世界に伝わる時代です。自宅でパソコンの前に座れば、海外に行く一番安い航空機を探して航空券を予約し、例えばニューヨークのホテルやオペラ劇場の予約も簡単にできます。通信販売なんてパソコンが得意とするところです。しかも誰でも平等に出来ます。

②努力した人にはその質と量に応じて報われる社会構造になります。

努力する人も努力しない人も同じであれば、それは悪平等と言うものです。つまり〈所得の格差を是認する〉社会になる、と言うことです。それが多少は危険なことであってもリスクに挑戦することを誰もが認める社会になっていくでしょう。同時に、失敗しても再挑戦することを許す社会でもあります。アメリカでは一番優秀な成績で大学を出た人は企業家に、つぎに優秀な人は医師や弁護士等の専門家、その次の成績の人が官僚や大企業のサラリーマンになる、と聞きます。

アメリカの真似をするというのではありませんが、幼稚園入園のための予備校があり、他人を蹴落としてもの競争をつづけ（殆どは記憶力の競争）、１回の採用試験の成績がその人の将来の地位まで約束する、といった国よりは良い国と言えましょう。

③2,000年４月からの「介護保険制度」導入を契機に老人問題が政治の大事な課題の一つになりました。

今後の施策、住宅供給整備のためにグループホームやケアハウス、介護付き住宅等、新規の企業家、雇用創出等がマスコミを賑わしています。以前に新しい洗浄式トイレを紹介しましたが、

・当社の得意先で65歳以上は？
・当社を中心にして車で１時間以内の圏内で65歳以上は？
・いわゆるバリアフリー住宅の対象になる家は？
・具体的にどこに手を入れるのか

を積極的に調べて下さい。○○さんは家の中の△△で困っておられる、その工事のために圏内でこんな助成がある、とお客さんに教えてあげて下さい。今直ぐに注文につながらなくても接触を続けておれば必ず増改築工事につながります。拙宅の場合月に３～４回は業者が接触するようになりました（殆ど大手企業）。昨年後半から目立つ傾向です。激戦が始まった、と実感しています。

◆　◆

新　刊

「積算ポケット版」２０００年前期編

経済調査会は、「積算ポケット版2000年前期編」を全国書店にて発売した。

同ポケット版シリーズは、住宅・店舗の施工にあたって必要な情報（建設資材価格、概算見積、メーカー電話・ＦＡＸ番号、住宅金融公庫新築融資概要、不動産関連の税金一覧、長寿社会対応住宅設計指針、建築の儀式、地相の知識等）が盛り込まれている年２回（前・後期）刊行されている実務書。

今回の特集は、「よくわかる健康住宅」で、健康住宅を建てる際に有効な建材・機器について設計・施工面などから分かりやすく解説している。また、「住宅見積り事例」、「急がれる建設廃棄物問題」、「木造住宅コスト指標」も掲載。

◇Ｂ６変形判、１，１２７頁
◇定価／本体２８５７円＋消費税
◇発行／（財）経済調査会・出版部

「入門／木造住宅の積算実務」

－コストの考え方と計算手順－

＜阿部正行 著・彰国社 刊＞

本書は、建築コスト本来のあるべき建物のどこにいくらかけるかという、部位別のコストを前提にしているもの。

部位別の見積り、コスト計算は、あまりなじみがないかもしれないが、建築コストを正確にみたり、コストプランニングをするためには欠かせない考え方だ。といっても部位別の見積りをしなければ役にたたないわけではない。見積りやコスト計算の前提となる建築数量をどのように把握するかが理解できる筈だ。自社の建築コストを正確に把握するため、更に建築仕様のチェックという意味を含めて活用願いたい。

＜主要項目＞

住まいの建築コスト、建築数量の基礎知識、内外部の建築数量の把握、木拾いと木材数量の把握、建築数量と労務コスト、部位別建築コストの把握

＜体裁・価格＞★全国書店発売中

Ａ５版・280頁、本体3600円＋消費税

「住宅の品質確保促進等に関する法律」についての意識調査を実施〈全建連・平成11年12月〉

◇昨年６月の通常国会において「住宅の品質確保促進等に関する法律（略称：品確法）」が、衆参両院満場一致で可決され、平成１２年度施行に向けた具体化検討が急ピッチで進められています。

◇品確法の主な骨子は…

①瑕疵担保責任１０年の義務化

新築住宅の取得契約（請負／売買）において、基本構造部分（柱や梁など住宅の構造耐力上主要な部分、雨水の侵入防止）について１０年間の瑕疵担保責任（補修請求権）を義務づける。

②住宅性能表示制度の創設（任意）

耐力構造、遮音性、省エネルギー性などの住宅性能を表示するための共通ルールを定め、住宅性能の相互比較を容易にする。性能評価は第三者機関（指定住宅性能評価機関）が行い住宅性能評価書を交付する。また、これらに付随して、性能評価された住宅に係わるトラブルを専門に扱う紛争処理機関も設置される。…等です。

◇消費者保護等の観点から国民の期待も極めて高く、義務化される①については勿論、任意である②についても相当の浸透力をもつものと予想され、私たち工務店業界に与えるインパクトの大きさは計り知れません。

◇全建連では、会員団体を通じこの最新情報を逐次提供する一方、主要な会議等において説明会を実施するなど、全国規模での周知活動を精力的に展開していますが、同時に現時点における意識状況を把握するため、会員企業の協力を得て、昨年１２月に意識調査を実施しました。

＝調査結果の分析にあたって＝

◆調査の規模と回収率

全国を対象に６００社を抽出し、調査を実施。有効回答１７５件（回収率：２９％）を得た。一般的な調査事業における平均回収率が１０％前後であることに比して、本調査における意識度合いの高さが伺える。

ただし表１に示すとおり法人企業からの回答が全体の８３％を占めた。

（表1）

企業形態	件数	%
株式会社	99	56.57%
有限会社	46	26.29%
個人企業	28	16.00%
その他	0	0.00%
無回答	2	1.14%
合　計	175	100.00%

調査対象の企業形態は平均的に分散させており、一般的な調査事業における傾向でも法人企業：個人企業の回答比率が平均５：５～６：４程度であるのに対し、今回の結果は大きな偏りを示しているといえる。このことから経営面に意識の高い事業者ほど関心が高いということが推測できるが、一方で個人企業など小規模事業者への更なる周知が今後の急務といえる。また、以下の調査結果報告についてもこの点を考慮した見方が求められる。

＝調査結果の具体的分析＝

◆まず「品確法について、どの程度知っているか？」という問に対して表２の結果を得た。

（表2）

回　答	件数	%
名前程度は知っている	25	14.29%
骨子程度は知っている	70	40.00%
大体の内容も理解している	73	41.71%
全く知らなかった	3	1.71%
無回答	4	2.29%
合　計	175	100.00%

※全体の８割を超える企業が「骨子」又は「内容」を理解していると回答しており、数値的には極めて高い水準をみたが、品確法に一定の認識をもつ企業が回答を示している点を考慮する必要があり、また、認識の度合いや正確さについても自己判断に委ねられている。しかし、回収率の高さからみても関心度の度合いは非常に高いと判断できる。

◆次に「瑕疵担保責任１０年の義務化」について内容を絞り、問いを行った。

問１）御社では住宅の瑕疵（特に基本構造部分）について、これまで何らかの長期保証を行ってきたか？

※これについての回答はグラフ１のとおりである。

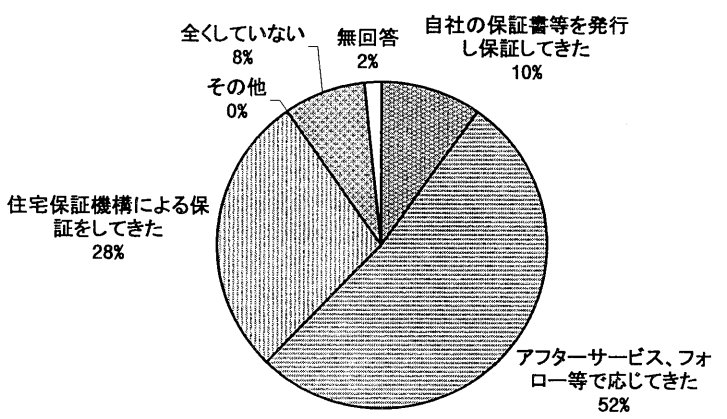
過半がアフターサービスやアフターフォローで応じており、工務店ならではの対応が色濃く示されている。ちなみにこの場合の保証期間については企業により様々で最短１年から最長で２５年以上、一部には無制限と答えた企業もあるが、多くは１０年に集中しており、また自社保証をしてきた企業についても同様で、義務化に対する特段の重圧感は見受けられない。このことは次の問に対する回答からも伺える。

問２）「瑕疵担保責任１０年の義務化」についてどう感じるか？

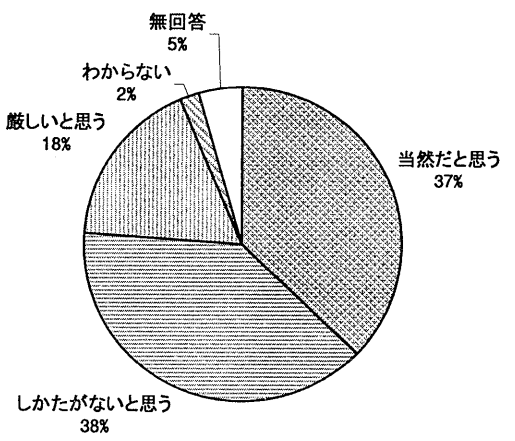
※特に「義務化」という点についてその感想を求めたが、グラフ２に示す結果を得た。

「当然だと思う」又は「しかたがないと思う」と答えた企業は全体の７５％を占めているが、それぞれには工務店ならではの思い入れが少なからず含まれている。

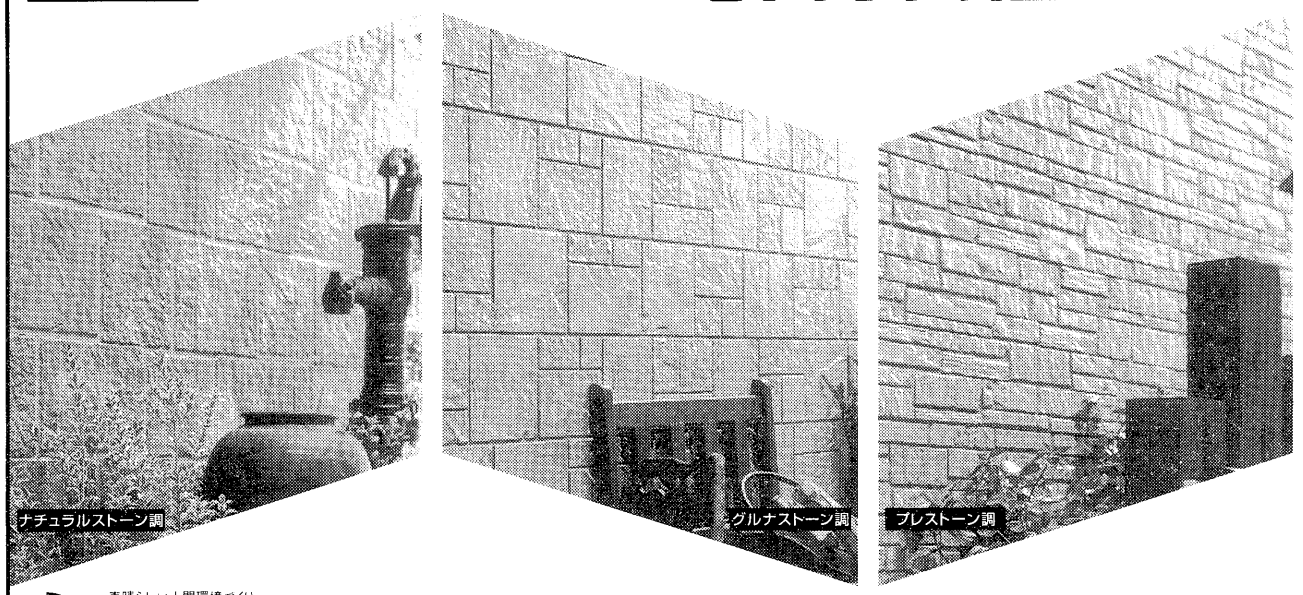
（グラフ1）



（グラフ2）



（9面へ）

高級外壁材
ニチハ モエンエクセラード ロマーノシリーズIII
無石綿
時代を越え、次代へ受継ぐ、品質。
普遍の美しさは、いつまでも新しさを保ち続けます。
ニチハ モエンエクセラード ロマーノシリーズIIIは北欧の表情豊かな外壁等をモチーフに窯変タイプの多彩なカラーや、高度な三次元意匠を現代の住まいに再現。
次代に求められる、卓越した機能と、人に自然に優しい生活環境品質で、理想の住まいづくりを実現していきます。


新商品 無機塗装 基材10年保証
素晴らしい人間環境づくり
NICHIHA ニチハ株式会社
外装材・住宅機器・繊維板
本社：名古屋市中村区名駅四丁目8番10号白川第三ビル
〒450-8578 TEL(052)582-9411 FAX(052)582-0196
工場：名古屋・いわき・下関 営業所：全国34ヵ所
ニチハホームページ：http://www.nichiha.co.jp/
2000年 ニチハ外装材新春謝恩セール1/21~3/20

(8面からつづく)

まず、「当然だと思う」と回答している例では、『10年程度で問題が生じるような家など過去にも建てた覚えはない』といったような工務店の威信を示す意味合いが強く現れており、一方「しかたがないと思う」と回答している例では、純粋に『時流から「法制化」を受け入れざるを得ない』という意味合いが色濃く出ている。いずれも対応の難度に対する評価というよりも必要度としての捉えが強い。

また、「厳しいと思う」と回答している例でも、具体については積極的な判断を示しているケースが多く、やはり難度を示すものではないようだ。

問3）最低10年という保証期間についてはどう考えるか？

※10年という「期間」についての感想を求めた結果、グラフ3に示す結果を得た。

「もっと長くてもよい」又は「妥当だと思う」という回答が全体の68％を占めているが、先の質問回答に示された自社保証やアフターサービスにみる保証期間が、概ね10年に集中していることや、施工力に自信のある企業では更なる長期対応実績があることから、10年という「期間」が驚異に感ずる企業は多くないと判断できる。

また、注意すべきは「長すぎると思う」と回答している企業の多くが、技術的に問題としてではなく、法制化に伴い生ずる新たな問題を見据えて回答として示している点で、「顧客の悪質なクレーム」や「過剰な要求」を助長するのではないかという懸念や不安を示している。

問4）法律施行後の保証体制をどう整えるか？

※義務化に伴う保証体制について現在の考えを求めたところグラフ4に示す結果となった。

全体の61％が「住宅保証機構を活用する」と回答しており、これまでの28％から一気に倍以上となった。現時点では「わからない」と回答している企業の多くも、住宅保証機構の導入を積極的に検討中であり、また「自社保証で対応する」としている企業についても制度の内容についての理解が深まれば導入に移行するケースも考えられる。

「その他」と回答している企業の多くは、民間保険会社の活用や企業グループ化による協同保証等を検討するとしている。

問5）特例により保証期間を最長20年まで延長できるが、どう考えるか？

※表3参照

最長20年までの延長については、営業戦略上の武器とする見方が大半で、大手メーカーや競合他社の多い地域ほど積極的な導入意識が高い。

消極的とする企業も相当数あるが、大半はコスト面やリスク面などに不安があるとしている。

◆最後に「住宅性能表示制度」について回答を求めた。

問1）この制度は「任意」であるが、どの程度関心があるか？

※表4参照

全体の94％が関心を示している。「非常に関心がある」と回答している企業には、営業戦略上の活用を念頭においた積極派と、競争激化に絡んでまずは情報収集をしたいとする消極派に分かれており、したがって関心度の高さと導入意欲の高さは、今のところ必ずしも比例していない。

逆に「多少は関心がある」としている企業についても同様で、営業戦略上有効であれば積極的に導入を図ろうと考える企業も少なくない。

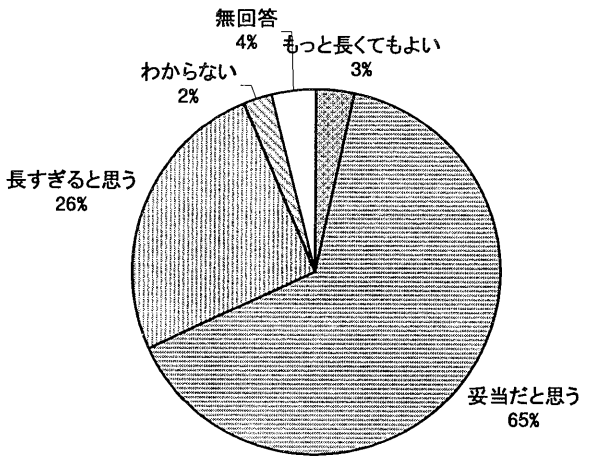
問2）制度の導入についてはどう考えるか？

※問1）では、関心度を求めたが、ここでは実際の導入について、現在の意向を求めてみた。グラフ5参照

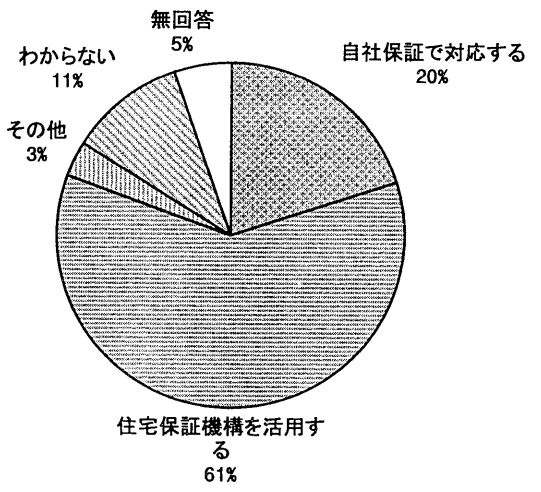
顧客の要求があれば対応する…とした範囲まで含めれば全体の9割以上の企業が導入を検討する姿勢が伺える。

特に「自社で建てた住宅は全て性能表示を行う」と回答した企業が23％に達している点は注目される。

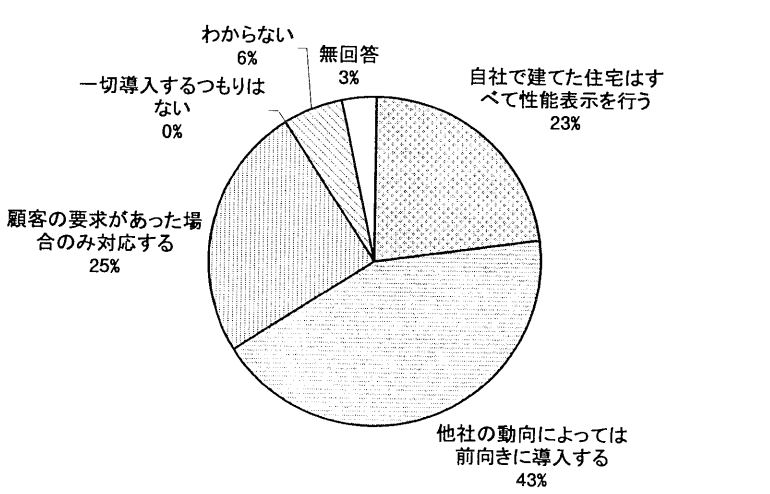
(グラフ3)



(グラフ4)



(グラフ5)



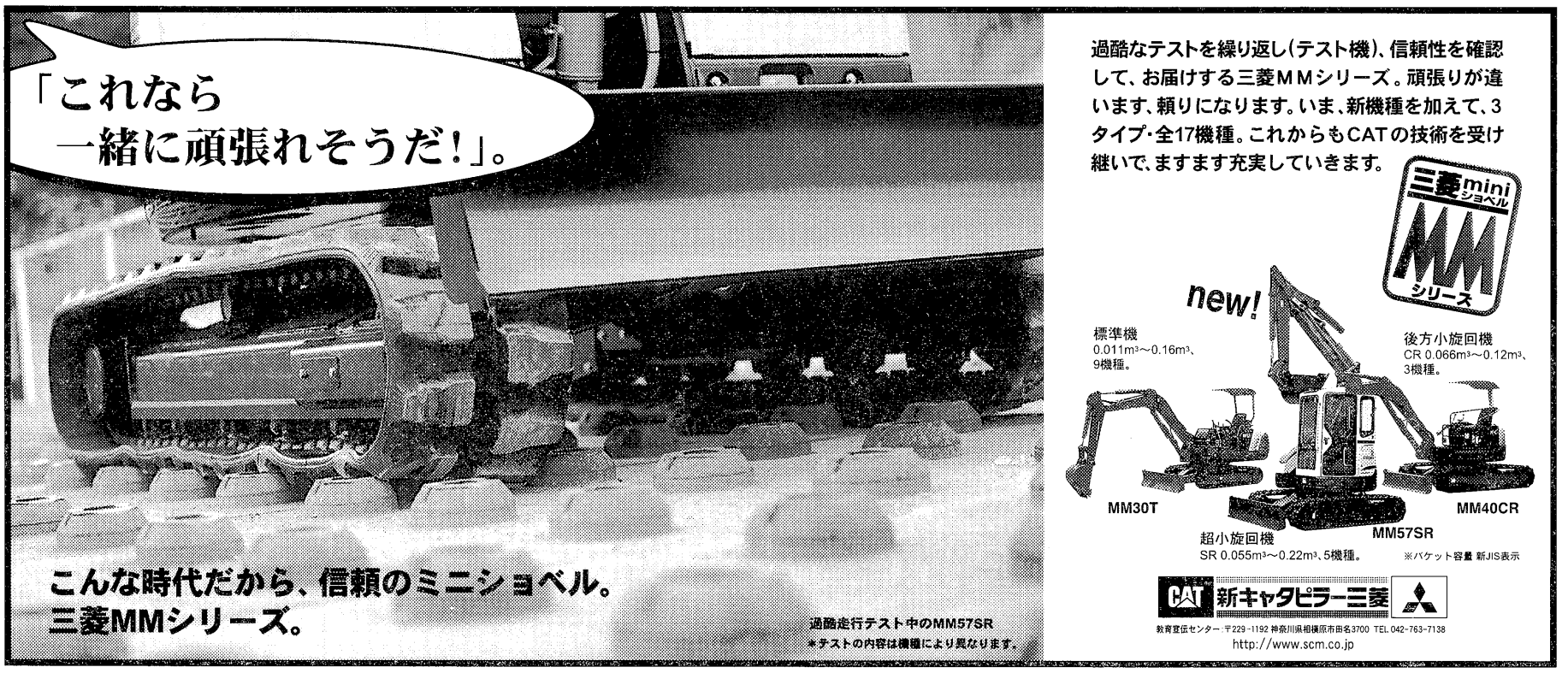
(表3)

回　答	件数	%
積極的に考えている	22	12.57%
他社の動向によっては考える	66	37.71%
延長には消極的である	48	27.43%
わからない	25	14.29%
無回答	14	8.00%
合　計	175	100.00%

(表4)

回　答	件数	%
非常に関心がある	81	46.29%
多少は関心がある	83	47.43%
全く関心ない	4	2.29%
わからない	3	1.71%
無回答	4	2.29%
合　計	175	100.00%

(10面へ)



(9面からつづく)

また、ここではデータを示していないが、性能表示に伴う費用負担については、自社負担派と顧客負担派でほぼ拮抗した数値となっている。任意の制度であるという観点と営業戦略上の観点から、それぞれの企業の思惑に相違があることが見てとれる。

問3）制度を活用することで利点と思う事項は何か？

※利点になると考える事項(表5参照)及び不安に感ずる事項（表6参照）について求めた。

注：それぞれ複数回答となっているので、回答数と企業数は一致しない。

（表5）

複数回答を求めたこともあり、比較的平均に分散した感があるが、「企業イメージのアップ」と「説明の明確・容易化」などに関心が集中しており、特に大手メーカー等に対する工務店の弱点克服に向けた期待感が伺える。

（表6）

不安材料についても分散した回答となっているが、やはり「コストアップへの影響」がやや突出したかたちとなっている。また「木造軸組工法における性能評価」に対する不安も多く、全建連の対応を求める声も高い。

「その他」に含まれている意見としては『悪質クレーマーの増加助長』や『地域特性の消失』等がみられる。

問4）全建連が「軸組工法における型式性能認定」を取得した場合、対応するか？

※問3)に示した不安材料の一つに「軸組工法における性能評価の問題」があったが、これに絡んで全建連が「型式性能認定」というかたちで支援策を講じた場合、対応するか否かを求めた回答がグラフ6である。

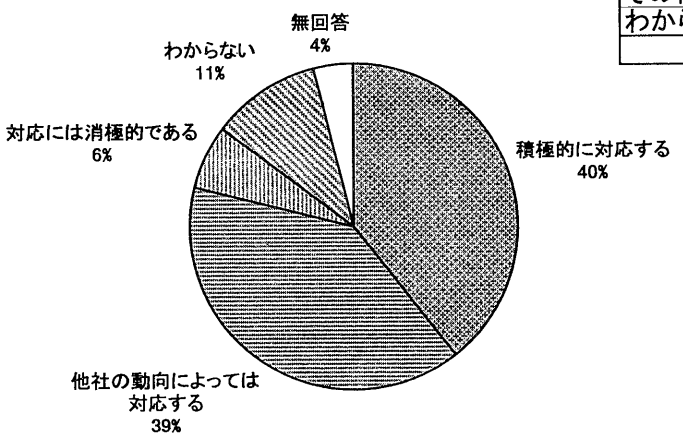
制度の細部が未定の原状においては性能評価に対する企業の不安は大きく、結果としてこれに期待する意向が色濃く出ている。しかし、住宅の規格化は地域性を失う可能性があるとする見方や、必要とする企業がそれぞれ取得するべきといった意見など、慎重な回答を示す企業も多い。

＝最後に＝

◇法律の具体については未だ未定の部分もありますが、示された回答の傾向からは一様に関心度の高さが伺える結果となったようです。しかし、冒頭でも述べましたように、回答者の多くが法人企業であった点については、充分に留意する必要があり、個人企業や小規模事業者への周知が今後の大きな課題といえます。

◆　◆

（グラフ6）



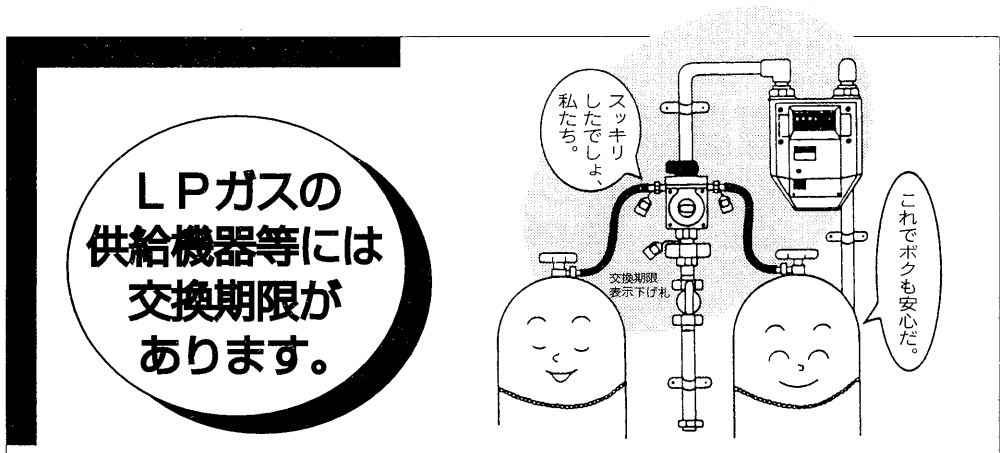
（表6）

回　答	件数	%
コストアップへの影響	93	32.86%
工期伸長への影響	10	3.53%
費用負担の問題	47	16.61%
軸組工法での性能評価の問題	74	26.15%
手続き等の煩雑化	51	18.02%
その他	4	1.41%
わからない	4	1.41%
合　計	283	100.00%

（表5）

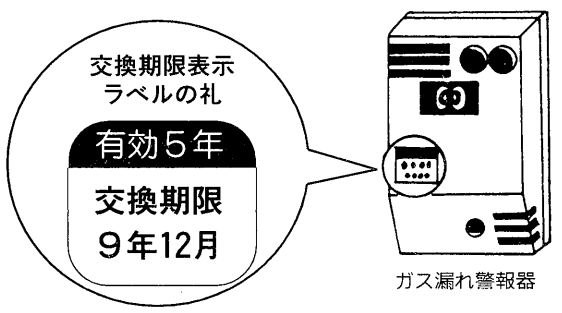
回　答	件数	%
競合他社と対等(又は有利)に営業戦略が展開できる	47	18.29%
企業のイメージアップを図ることができる	89	34.63%
万一紛争が生じても専門の処理機関に安価で対応してもらえる	25	9.73%
顧客に対する説明等が明確かつ容易になる	85	33.07%
その他	0	0.00%
利点はない	7	2.72%
わからない	4	1.56%
合　計	257	100.00%

◆　◆



ガスメータ、高圧ホース、調整器、低圧ホースなどのガス供給設備やガスもれ警報器は、安全のため厳しく使用期限を管理し、定期的に交換します。

●セットで設備、セットで交換出来る供給設備ユニットが合理的です。
●供給機器には交換期限の目安を表示した下げ札が取り付けられています。



ガス漏れ警報器

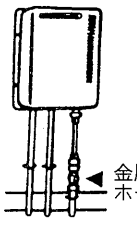
交換期限表示下げ札

確かめよう警報器と供給機器の交換期限

保安確保機器	期間
ガス漏れ警報器	5年
低圧ホース（I類）	10年
低圧ホース（II類）	7年
調整器（I類）	10年
調整器（II類）	7年
高圧ホース（I類）	10年
高圧ホース（II類）	7年
ガスメータ（法定検満期間）	7年 10年

※液石法告示第121号第5条「期限管理」に基づく。

●金属フレキシブルホースは、器具交換時には、交換してください。



ガス警報器工業会
金属フレキガスコネクター協会
(社)日本LPガス供給機器工業会
日本ガスメーター工業会

LPガス安全システム普及促進連絡協議会(安促協)
事務局：〒105-0001 東京都港区虎ノ門2丁目5番2号 エアチャイナビル TEL.03(3502)1361

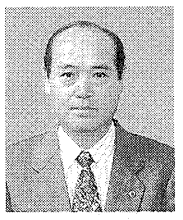
◆　◆

第9回〈工務店の家〉コンテスト

金のかなづち大賞

[和風の部・最優秀賞]

㈱カイトフローラ

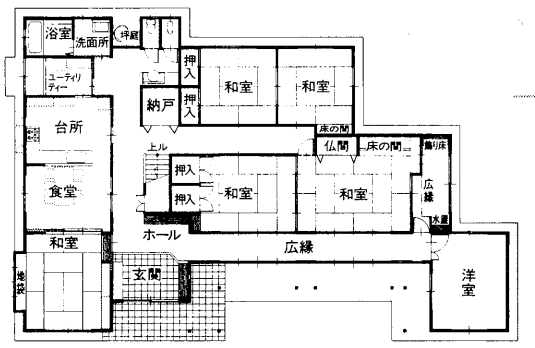


■代表者　土井宗廣
富山県婦負郡中可道場542-5
TEL.(0764) 65-2480
FAX.(0764) 65-2615

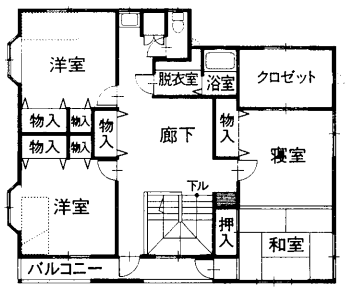
この度、当社設計施工の作品に受賞を授かりました事、厚くお礼申し上げます。

今回受賞の作品は『永く、あきのこない住まい』また『富山の気候風土に合った住宅』をテーマに取り組みました。最近、住宅の洋風化・多様化の流れの中、本当にその家族に合った住まいとは何か、を念頭におき、施主様と充分に話し合い、満足度の向上を目標に、住まいの施工・管理を行なってまいりました。今後はアフターメンテナンスの充実に取り組んでいく事を再度お約束し、受賞の言葉といたします。

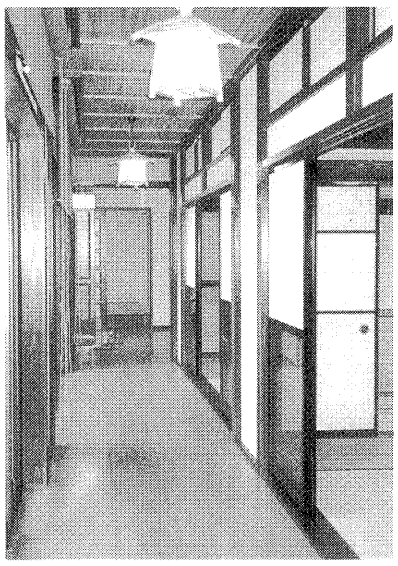
ありがとうございました。

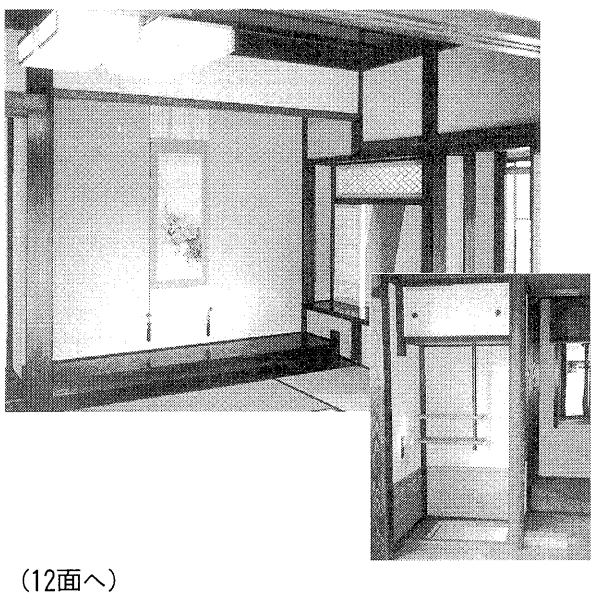


●1階平面図 1／300



●2階平面図





(12面へ)

選評

「ニューハウス」と全建連（㈱全国中小建築工事業団体連合会）との共同企画による第9回〝工務店の家コンテスト〟《金のかなづち大賞》が決まりました。

読者の投票数が最多で《金のかなづち大賞》に選ばれた㈱カイトフローラの作品（和風の部最優秀賞）は、前庭と落着きのある家構えの調和の美しさが魅力。多くの読者の支持を得ました。㈲村田工務店の作品も和の良さが伝わってくる力作です。

洋風の部は力強い外観構成の㈱郷建築事務所の作品が、門塀も含め端正な仕上がりの㈲アイデホームの作品より小差ですが票を集め、最優秀賞を獲得しました。

和洋折衷の部も接戦でしたが、夜の外観が雰囲気を高める新産住拓㈱の作品、オープンな庭と変化のある外観が印象的な㈲アイデホームの作品が他をわずかながらリードして受賞しました。

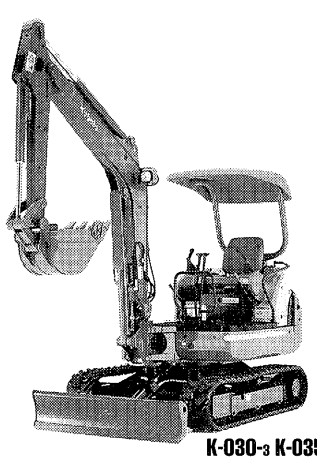
受賞作の表彰は10月7日、全建連新潟大会会場に於て行われました。

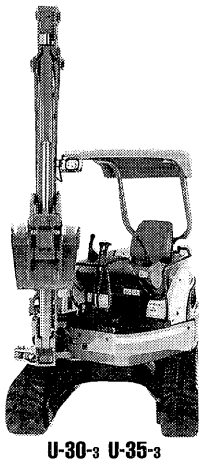
★本号・本欄に紹介した、当コンテストの「金のかなづち大賞」ほか受賞住宅は、月刊誌「ニューハウス」（平成11年11月号）に掲載されたものを転載しております。

Kubota
美しい日本をつくろう。

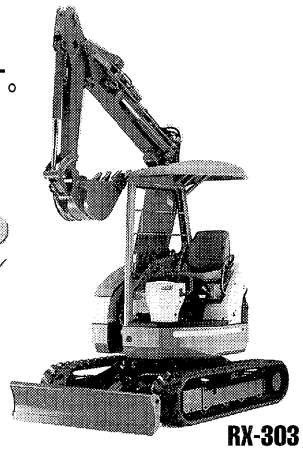
時代を先取りしたニューコンセプトマシン―キングレヴ。

「人と地球にやさしく、頼れる建設機械づくり」を実践してきたクボタ。
今、21世紀へ向け、よりグローバルな視点から「KINGLEVシリーズ」を開発。
ニューコンセプト“同時多元設計”と独自の先進機能で時代のニーズを先取りします。


K-030-3 K-035-3


U-30-3 U-35-3

URBAN EXCAVATOR
KINGLEV
K-030-3 K-035-3 U-30-3 U-35-3 RX-303


RX-303

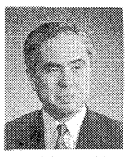
株式会社クボタ　●カタログのご請求、およびお問い合わせは、建設機械営業推進部　〒573-0004 枚方市中宮大池1-1-1 TEL.0720(90)2885 FAX.0720(40)5722

九州建設機械営業課　☎092(606)3715
中部クボタ建機(株)　☎0586(73)1235
北海道クボタ建機(株)　☎011(377)5511
(株)クボタ建機関西　☎06(6416)7611
東北クボタ建機(株)　☎022(384)2144
中国クボタ建機(株)　☎0823(72)0233
(株)クボタ建機関東　☎048(865)5181
四国クボタ建機(株)　☎0878(74)6565

和洋折衷の部

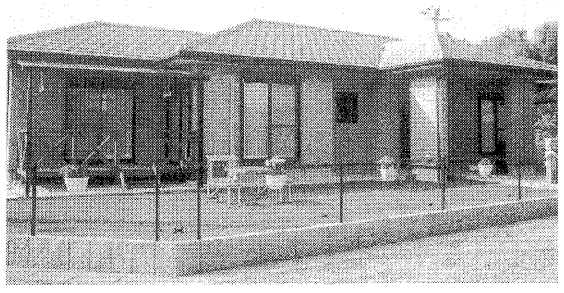
今回和洋折衷の部、最優秀賞に選定され、とても嬉しく感謝しています。自然・健康・高耐久・国産材活用などは永く取り組んできたテーマであり、プランから完工まで職種を超えた多くの仲間と論議を重ねて創りあげた作品です。その情熱が多数の読者の皆様にご理解頂き、受賞の栄誉として結実したのかもしれません。「お客様の喜びが私たちの喜びです」をモットーに、今後一層の精進を致します。

［最優秀賞］
新産住拓㈱



■代表者　小山幸治
熊本県熊本市近見8-9-85
TEL (096) 356-1500
FAX (096) 353-1521

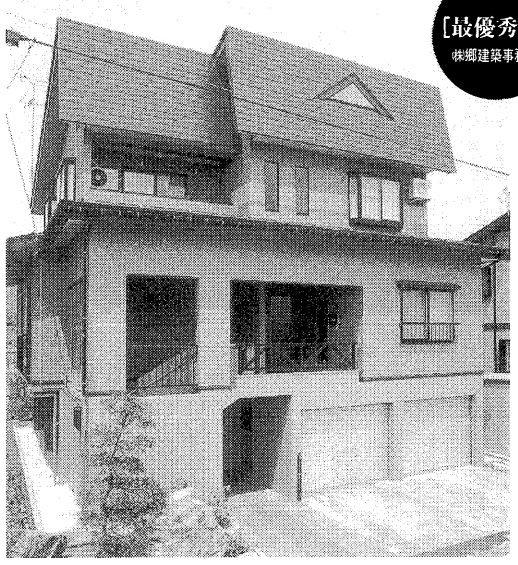
［優秀賞］
㈲アイデホーム



■代表者　橋本敦治
宮崎県児湯郡高鍋町大字上江1852-1
TEL (0983) 22-2008
FAX (0983) 22-2012

洋風の部

［最優秀賞］
㈱郷建築事務所



■代表者　郷　勇
新潟県小千谷市平沢2-20-13
TEL (0258) 82-1134
FAX (0258) 83-5196

昨年に続き、今回は洋風の部『最優秀賞』という栄誉ある賞をいただき、社員一同喜んでおります。全国的にも豪雪地域で知られる小千谷市では、積雪が2㍍～3㍍にもなる為、『雪国の家』にふさわしい三階建ての造りをする住宅が多くあります。受賞作品のお施主様は、ご自身の住まいのあるべき姿をしっかりと描いておられ、その姿を形にすることが出来ました。今後も「造り手と住まい手の心の通う家づくり」を目指していきたいと思っています。

［優秀賞］
㈲アイデホーム

お客様が心に描く理想の住まいを実現して提供することを心掛けてきました。今回ニューハウス誌上に候補として掲載して頂きありがとうございました。二つの部門優秀賞に選ばれたという朗報にスタッフ一同大変喜んでおります。施主様にも満足して頂いた住宅だけに今までの努力が認められた思いで喜びも大きく、また施主様にも恩返しができたかなと思っております。これを機により一層家づくりに精進していきたいと思います。

和風の部
［優秀賞］
㈲村田工務店

今回、思いがけずこのような賞をいただき、驚きと同時に大変喜んでおります。受賞作は和室が四部屋あり、廊下まわりも真壁造りの漆塗りです。水屋を設ける等、日本の文化を大切にしておられるお施主様です。外観の入母屋屋根に少し照りがでると一層風格が増すようです。
この受賞を励みに、さらに『よりよい住まい』を目指し精進したいと思います。どうもありがとうございました。

■代表者　村田清貞
富山県上新川郡大沢野町上大久保2170
TEL (0764) 67-0087
FAX (0764) 67-0555

金のかなづち大賞

■第9回■

全建連とニューハウス出版（株）の共催により毎年実施しており、今年で第9回目となる。

正式には「工務店の家コンテスト」と称し、その最優秀賞に輝いた作品を出品した工務店に贈る賞を「金のかなづち大賞」と呼ぶ。

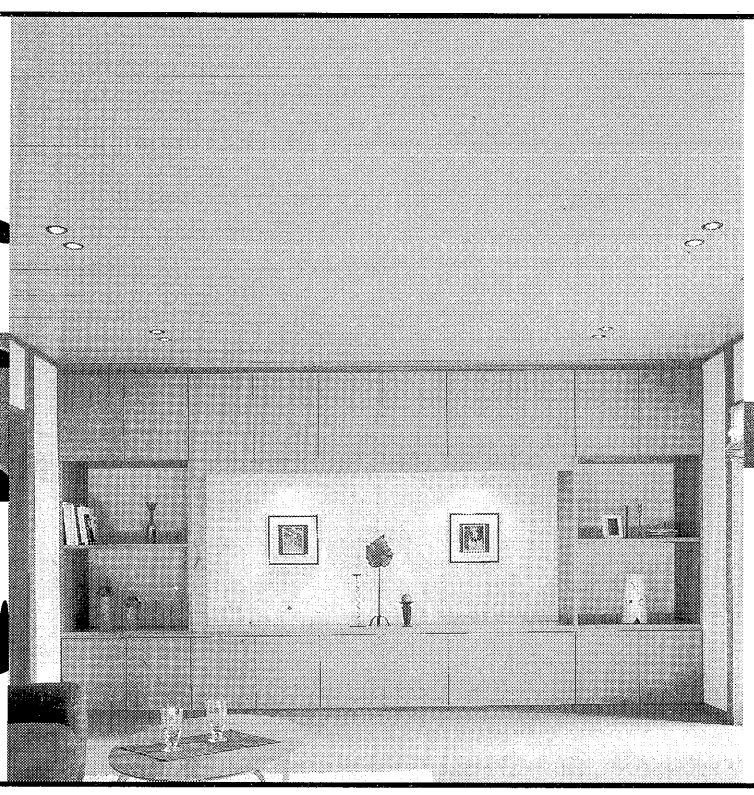
【内　容】

全建連に所属する構成会員業者が、自分の設計した住宅（築2年以内）の外観写真及び平面図により応募、所定の選考委員会による選考を経て、月刊「ニューハウス」誌上で紹介（カラー）する。これを同誌の読者投票による最終選考にかけ、部門別の各賞を決定し、加えて最多得票数を獲得した作品を「金のかなづち大賞」として誌上表彰（詳細紹介）並びに全建連大会にて表彰する。

★ 金のかなづち大賞 ★	
（株）カイトフローラ	富山県優良住宅協会

☆ 各部門賞 ☆		
◆和風の部		
最優秀賞	（株）カイトフローラ	富山県優良住宅協会
優秀賞	（有）村田工務店	富山県優良住宅協会
◆洋風の部		
最優秀賞	（株）郷建築事務所	(社)新潟県建築組合連合会
優秀賞	（有）アイデホーム	(社)宮崎県建築業協会
◆和洋折衷の部		
最優秀賞	新産住拓（株）	熊本県住宅産業協会
優秀賞	（有）アイデホーム	(社)宮崎県建築業協会
◆選考委員長特別賞		
間取り賞	該当なし	
狭小敷地賞	該当なし	

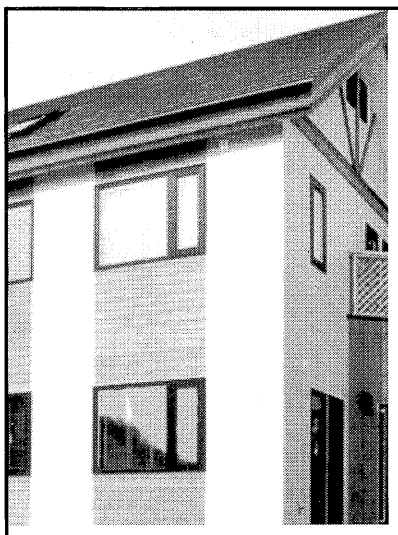
a Health House
健康住宅
JAS認定商品・防虫10年保証



天井材
F1
低ホルムアルデヒドF1合板
NANKAI 品質システムISO9001認定(審査登録)を取得
南海プライウッド株式会社
本社　〒760-0067 香川県高松市松福町1丁目15番10号
TEL（087）825-3655　FAX（087）825-3641
http://www.nankaiplywood.co.jp/

住宅における防蟻・防虫・防水
防湿構造工法

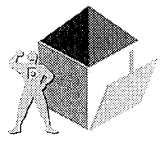
セコアＲＢ



これからの住まい、性能を追求すれば、ダイライト。

daiken

《ダイライト》なら、強さが、快適さが、安心感が、違う——。
住まいに求められる次世代の高性能は、《ダイライト》が実現します



住宅の未来をつくり変える、
世界初の画期的建築下地材
ダイライト
日本を含む4カ国で特許を取得

大建工業株式会社　本社／〒530-8210 大阪市北区堂島1丁目6番20号 堂島アバンザ22階
TEL.06(6452)6000●http://www.daiken.co.jp

居住性、快適性など、良質な住宅に資するためには様々な性能が必要とされているが、その中でもまず第一の要件は「耐久性」にあるといえよう。

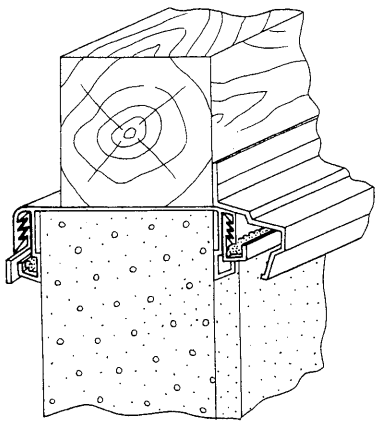
確かな設計・施工により、長持ちする家をつくることがわたしたちに課せられた使命でもある。

しかし、いくら「長持ちする家」をつくったとしても、シロアリ等の家の構造を根底から崩す外的に対する備えがおろそかになっていては、片手落ちになってしまう。

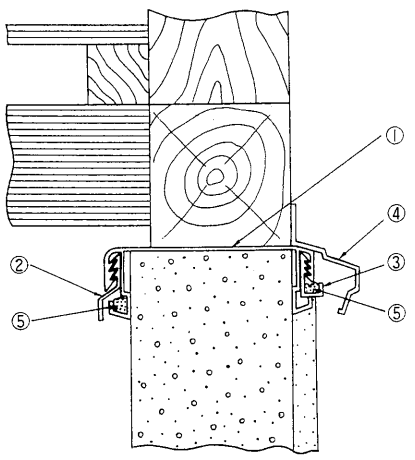
今や地球の温暖化により、シロアリ等の発生は、全国的になっている。家がその被害を受けないような対策としては、薬剤散布や薬剤注入のように殺虫剤による防蟻処理法が従来より行われているが、今回、紹介するのは、それとは全く異なるいわば異次元の〝工法〟を取り入れ、住宅を建てる過程にひとつ新しい手順を加え、家の構造自体に防蟻機能をもたせた『安全性の高い構造工法』である【セコアＲＢ】。

この構造工法「セコアＲＢ」は〔家をシロアリから守る〕という従来の考え方を脱皮し、〔家がシロアリを寄せつけない〕という積極的な発想に転換した画期的なものといえよう。

セコアＲＢの開発者である前田裕さん（全建連理事）は、「科学技術の進歩は、人の生活に驚くべき文明をもたらせた反面、環境汚染や公害という副産物を生み出したことも事実です。私たちは、環境汚染や公害のない豊かな自然を子孫に残すという当然の義務を負わねばなりません。シロアリ駆除薬剤が重大な環境汚染や公害を子孫に与える可能性を未然に防止して、自然を守り、しかもシロアリや不快害虫から生活を守る、ということがセコアＲＢの願いです。」と語る。



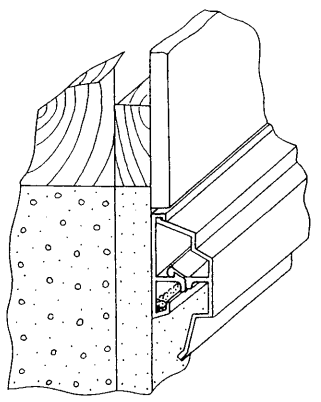
図－1



図－2

番号	部材名称
①	基礎カバー
②	内部カバー
③	外部殺虫剤受
④	外部化粧水切カバー
⑤	殺虫剤（セコアキラー）
副資材　防虫テープ　水切出隅用・入隅用　小口止メ他	

表－1



図－3

１、「セコアＲＢ」とは

セコアＲＢは、強力な殺虫剤「セコアキラー」（人体に無害で、扱いは普通物として文具店等で売ることもできる。）とバリヤーによって有機的に構成されたシロアリ防除の建築部材で、家を支える柱や土台を、シロアリやムカデ、不快害虫、湿気からガードし、家を常に住みやすく丈夫に保つ構造工法である。

タイプは、新築施工に適しているＡタイプと、新築はもとより既存建築施工に適しているＢタイプ（外回り部分専用）、既存住宅の内部（床下）用のＣタイプの３種類がある。

２、構造と特徴

⑴Ａタイプ

Ａタイプの構造は、図１、図２、に示すもので、使用部材は、表１に示す材料を用いる。

特徴は、基礎カバーで、基礎と土台が水分的に遮断されているので、基礎面から土台が吸水・吸湿することを防ぐ。この基礎カバーは、プラスチック製で内部と一体になっている。

また、外部化粧水切カバー（※）と内部カバー（プラスチック製）によって地面から建物の上部に侵害しているシロアリ、ムカデ、その他の害虫を遮断できると同時に、基礎コンクリートから雨水その他の水分を吸収するのを防止する利点がある。

これら、内外部のカバーの内部には殺虫剤を入れた溝状の取り付け部分があるために、基礎面に沿って侵入してくる昆虫類は、カバーで上部への侵入が遮断される以前に殺虫剤の効果により死滅してしまう特殊構造に考案されている。この点がセコアＲＢの特徴といえる。

これらの構造から土台の吸水・吸湿が妨げられると同時にシロアリ、ムカデ、その他の昆虫類の侵入を防止することができる。

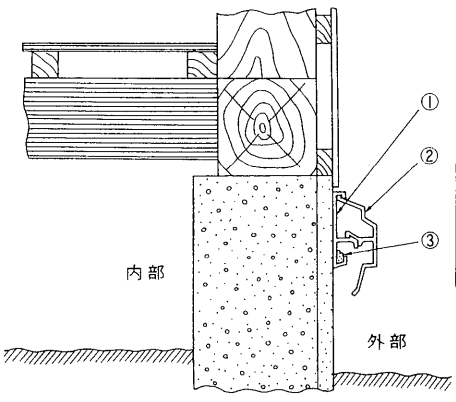
※外部化粧水切カバーは、外部に使用するため耐久性と美観の観点から金属製。問題は表面が金属のため内部の温度上昇だが、測定結果では問題になる温度上昇を示していない。

⑵Ｂタイプ

Ｂタイプの構造は、図３、図４に示すもので、使用部材は、表２の材料を用いる。

Ａタイプと相違する箇所は、Ｂタイプは依存建築物の外回りの施工を主目的とするもので、基礎と土台との間に基礎カバーがないことで、シロアリ、ムカデ、その他の昆虫類が建物上部に侵入できないことは、Ａタイプと全く同じ。

※基礎上部に溝を作り、油を流して昆虫の侵入を防ぐ考え方は、シロアリ被害が、わが国で特に多い地域の九州、それも宮崎県では、戦前の建物では、採用されていた構造。



図－4

番号	部材名称
①	殺虫剤受
②	化粧水切カバー
③	殺虫剤（セコアキラー）
副資材　小口止メ他	

表－2

⑶Ｃタイプ

Ｃタイプは、既存建築物の床下に施工するもので殺虫剤（セコアキラー）を独自の方法で床下全域に効率的に散布するもの。シロアリ等の害虫を寄せつけない。Ｂタイプ（外部用）と併用すればより効果的。

セコアキラーは、白い微粒粉剤でコンクリート部や木材に付着し、一目で処理状態がわかる殺虫剤で殺虫効果は抜群だが、安全性が高くいやな臭いもないため施工後すぐに快適に住むことができる。

３、シロアリの防除方法

現在、㈱日本しろあり対策協会で規定されているシロアリ被害防止対策の基本は、土壌を防除薬剤で処理し、建物下部の各部材の木材を処理する方法が採られている。

セコアＡおよびＢタイプの施工をすれば、土中からのシロアリが基礎に蟻道をつけて建物上部に達することはできない。

土壌処理による環境汚染防止は、現在、最大の問題点となっているがセコアＲＢは、この問題を解決する新しいシロアリ防除方法となるものだ。

４、木造建築物保存策

木造建築物の耐久性を向上させるためには、床下の通風をよくして、基礎からの水分、湿気を上部木材（特に土台）が吸いこまれないようにすることが第一で、これによって木材が乾燥するようにすると腐食の防止ができる。さらに、シロアリが基礎および土台に蟻道をつくらないような措置をしておけばよいのだが、セコアＲＢによると

（14面へ）

(13面からつづく)

それらが検討され、防止するような構造になっているので建物の保存には最低な施工方法と考えられる。(木材保存協会承認済み。)

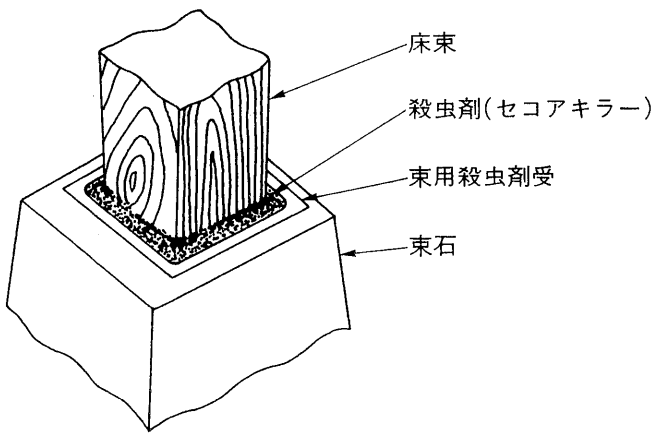
5、現在、市販されている材料との比較

AタイプおよびBタイプともに地中からの害虫の建物上部への侵入は防げるし、Aタイプは、土台と基礎(新築時用)は遮断されて、吸水、吸湿防止の効果がある。

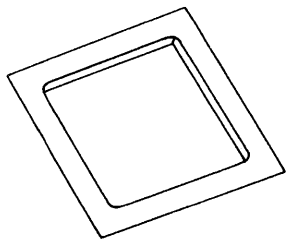
束石には、図5、図6に示すように床束と束石を遮断する工法により防止できる。

この目的に使用される市販されている防水紙、防蟻紙、ビニルシートと比較すると、その施工方法や耐水性においてセコアRBのほうが優れている。

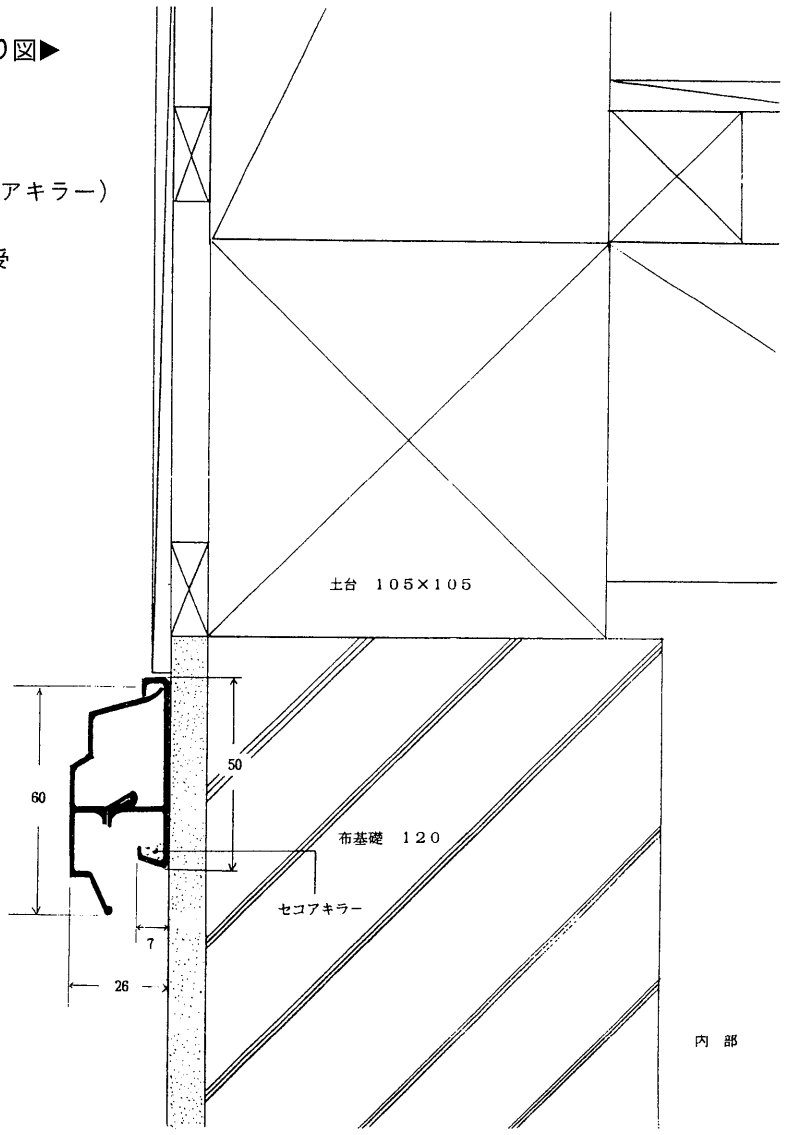
木造建物は、床下の通風をよくすることが、長持ちさせる最大のコツだが環境条件によって必ずしもこの条件は保たれないから、コンクリート基礎と土台との接触を人為的に耐久性ある材料で断つ施工方法が現状では最良と考えられる。また、外部に施工する化粧水切カバーは、基礎面にそって侵入してくる昆虫類の遮断はもちろんのこと建物の概案を一段と引き立たせることができる。



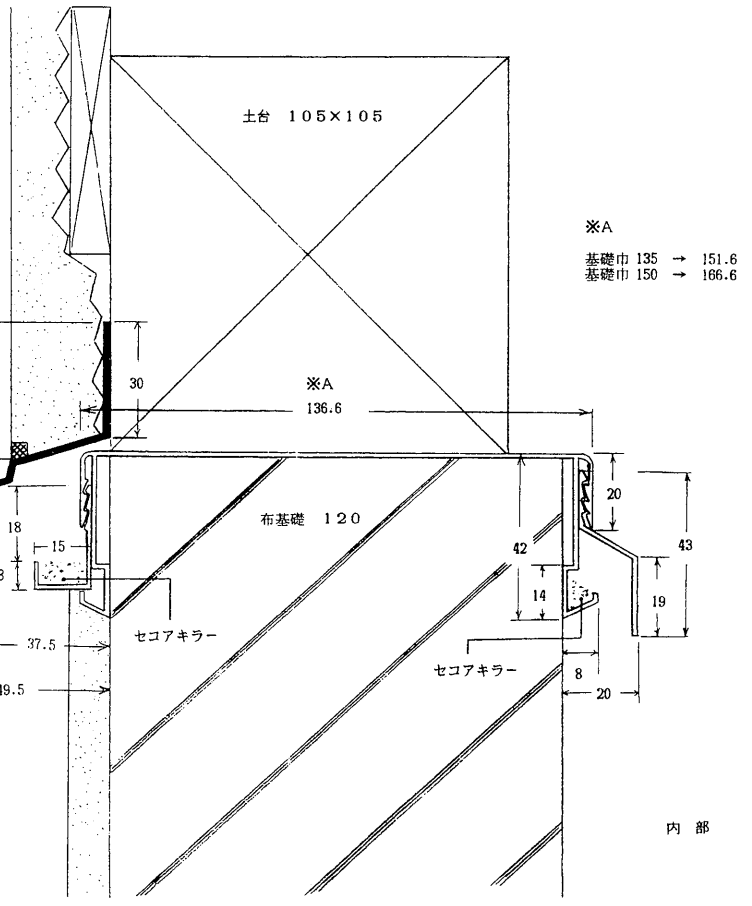
図－5


図－6

2.　セコアRB－Bタイプ納まり図▶



1.　セコアRB－Aタイプ納まり図▶



6、基本単価

セコアRB　1F　60㎡(18.2坪)　基準
新築用：Aタイプ
既築用：Bタイプ
セコアキラー床下吹込用：Cタイプ

タイプ	用途	必用材料	適用
A	新築	70,000	外廻り外部仕上板は20mm以下用水切(ｱﾙﾐ)使用
B	既築外廻り	63,450	既築住宅基礎外廻りに取付 ｼﾛｱﾘ、ﾑｶﾃﾞ等の不快害虫の進入を防ぎます。
C	床下吹込	82,500	セコアキラー吹込(基礎、床下全面ﾗｲﾆﾝｸﾞ)

〈問合せ先は全建連事務局か下記へ〉
うずしお商事株式会社
〒722-0011
徳島県鳴門市撫養町大桑島字辻岩浜
電話　0886-85-3011
ＦＡＸ0886-85-0915

みんなで入ろう 全建連福祉制度！

新共済制度

Aコース

災害死亡	200万円
後遺障害	6～200万円
災害入院	1,500円/日
普通死亡	40万円
普通廃疾	40万円
疾病入院	1万円
長寿祝金	2万円
結婚祝金	1万円
成人祝品	記念品

※4月、10月に加入できます。
※他にB、C、Dコースがあります。
※掛金は月額850円です。

ビルダー年金

▶1口2,000円で3口以上を原則として募集しています。
▶加入時期は、9月、12月、3月、6月の4回です。
▶生命保険会社が運用しますので利回り安心。

ガン保険

▶治ゆ率は上昇していますが、それでも治療費は大変です。
▶加入時の年齢で掛金が決まり一生変わりません。(例えば)45才、個人1口加入だと2,840円/月です。給付は、入院1日につき3,260円(無制限)他。

◎各種の制度資料をお気軽にお取り寄せ下さい◎

お問い合わせは所属組合へ

PL法関係の相談の現況
――「住宅部品PLセンター危害情報受付概要」から

ＰＬセンター設立以来の相談件数が2434件、ＰＬ法施行以降が1938件になった。９月は、身体被害相談が14件（34％）と多かったほか、漏水・雨漏りに関する相談が６件（14％）、カビ・結露の相談が３件（７％）あった。

相談事例の主な内容

（但し、99/9/1～9/30）

◆身体被害

①98年９月家を新築。７月26日朝、雨戸シャッターを開けようとしたとき、指がワイヤーに絡まっているのに気づかず、右手薬指先を切断した。雨戸シャッターには取扱説明書もなかった。メーカーは30万台出していて初めての事故だという。慰謝料を請求したいが、どうすればよいか。
（54歳主婦）

（回答）

慰謝料の考え方は、ケガの治療にかかった入通院日数、費用、交通費等を基礎に計算することになりますが、詳しくは弁護士等に相談された方が良いかと思います。事故に至った詳細な状況、現物の写真、メーカーとのやりとり、診断書をお送りください。ケガの原因が製品の欠陥にあると言えるかどうかがポイントになります。

②24時間管理人が常駐しているマンションの理事会の理事をしている。午前４時頃、駐車装置の下段を使っている人が、駐車した際にパレットの隙間からカギを落としてしまった。一人で拾おうとして装置を中途半端な状態で止めておいたところ、パレットが急に下がってきたため、脱出しようとして指を切断してしまった。管理会社を通じて駐車装置のメーカーから報告書がきているが、その報告書には異常なしとあり、納得がいかない。

（回答）

ＰＬ法は通常の使用において、人体または財物に損害が生じた場合の事故を想定しているので、ご相談の事例の場合、中途半端な状態に止めたことが通常の使用に当たるかどうかがポイントになります。メーカーからの報告書、駐車装置の仕様がわかるもの、事故の経緯の詳細をお送りください。

③98年12月に建売住宅を購入したが、入居直後から流し台の下に異臭が立ちこめていた。食器棚も購入したが、異臭はしない。少なくとも臭いが違う。水道工事業者、販売会社にも見てもらったが、臭いはするがそれ程でもないとして取り合ってくれない。販売した住宅は、12～15棟あり、他の住宅に入らせてもらったが、臭いは感じない。今後どうしたらよいか。

（回答）

臭いの程度や種類が食器棚と同様であれば、ホルムアルデヒドの可能性が高いと言えます。同時販売したという他の住宅と違った条件があるのかないのかをまず確認して下さい。「工事終了日」「引き渡し日」「入居日」「入居日までの住戸の管理状態」「入居後の換気の励行」についてお知らせください。また、キッチンの製品仕様書も取り寄せてください。ご家族の方が、臭いをどう感じておられるのかもよくわからず具体的な対処法も難しいところですが、ご家族そろって目がチカチカし、気になるような臭いが四六時中しているのであれば、販売会社に通知の上、ホルムアルデヒドの測定をしてみるのも一つの方法でしょう。まず測定から始めてみては如何でしょう。

④80年築のマンションを99年１月に購入した。入居前にリフォームを行っているが、５～６月頃に、家族揃って喘息気味になった。夫は肺炎になって入院するかもしれない。仲介業者に連絡してもなかなか対応してくれなかったが、いろいろな所に相談していると言ったら、来てくれた。和室を調べたら、床下に蝿の死骸があった。また結露もひどい状態である。

（回答）

蝿の死骸が相当程度あったことや結露状態から、喘息等との因果関係が疑われます。入居前にリフォームを行ったと言うが、それがどんなリフォームだったのかを確認する必要があります。リフォームの範囲・程度にもよりますが、工事を着手する前に既存部分の確認行為をします。例えば、床部分のリフォームを行っているとすれば、床下のチェックは行っているはずですし、壁紙の張り替えを行っているとすれば、下地材の状態を確認できます。蝿の死骸や結露状況は、事前に判断できた可能性があります。まず、リフォーム工事の範囲、程度を確認し、注意義務違反があったかどうかを知る必要があります。ある程度の情報が集まった段階で、お知らせいただければ、もっと細かいご相談に対応できますので、またご連絡ください。

◆財物被害

入居３週間目に外壁が濡れていることを発見。調べてもらったら、キッチンにビルトインされていた浄水器のフレキホースからの漏水であることがわかった。引き渡しからは１ヶ月半位経っていることから、その間ずっと水が漏れていた可能性がある。床や基礎への影響が心配だ。どんなことを調べて、対応を求めれば良いのか。フレキホースからの漏水の程度はそれ程多いとは思えないが、基礎まで濡れているとすれば、構造上の問題も生ずる可能性があり、心配だ。

（回答）

漏水の程度にもよりますが、お話の範囲だと、床材の含水率測定を行いその結果に基づいて、対処法を決めるという段取りになると思います。測定個所は、キッチン周辺部を中心に数ヶ所、また出来れば床下部も測れれば良いでしょう。合わせて、フレキホースの漏水の程度の実験が出来れば良いと思います。その二つの結果を基にして、自然乾燥で行けるのか、強制乾燥の期間を設ける必要があるのか、また、床材の張り替えも検討しなければならないのかが決まると思います。まずは、調査を急ぎ、その結果を基に対策を立てるべきでしょう。

◆知見相談

①築10年の住宅の吹き付けモルタルを６月に塗装した。その後、雨が降ると家の中の壁が濡れるようになった。業者に申し出ると「湿気は粒になって出るから、内側の壁が湿るのはあたりまえ」と言われてしまった。また、外壁に亀裂が入っているので、それをコーキングしてほしいといって見積もりにもその費用が盛り込まれているのに、やっていない。どうしたらよいか。

（回答）

塗装工業会に確認を取りましたが、①コーキングをしなくてもよい塗料は樹脂分が高いので、（今までモルタルで呼吸をしていた）外壁が塗装で呼吸できなくなること、②塗料に吸水性がないので、室内の湿気が結露として生じたものと思われる、とのことです。対策としては、換気をよくするほか、呼吸ができるような塗料に塗り替えてもらうことが考えられます。塗料の組成を確認の上、何らかの対策を取るよう、要求してみてください。また、コーキングがなされていないのに、費用に計上されていることは、塗装業者にその旨を申し出て金額の調整をしてください。塗料の特性をどのように謳っているのか、どのような契約をしているのかがわかりませんので、塗料のカタログ、契約書等をお送りください。塗料の詳細については、塗料工業会等で照会できます。

②95年５月に新築住宅を購入した。最近、屋根をじっくり見ていたら、屋根瓦の塗装がほぼ全体に亘って剥がれている様子を発見した。屋根瓦の色は黒である。早速売り主に連絡をし、瓦メーカーに現場を診てもらった。メーカーは、製品のバラツキであり、全面補修で対応したい、と言ってきた。瑕疵製品なので、全面張り替えすべきではないかと思うが、メーカーは全面張り替えだと、工事費用が過大にかかってしまうので補修材の塗装で対応するとして譲らな

（16面へ）

すべての防水材料が
そろっています
アスファルト防水　不燃シングル
シート防水　メカトップ新製品
塗膜防水

総合防水メーカー
日新工業株式会社
営業本部〒103 東京都中央区日本橋久松町9-2 ☎03(5644)7211(大代表)
札幌・仙台・大宮・千葉・東京・横浜・名古屋・金沢
大阪・高松・広島・福岡
改質アス、トーチ工法
メルタン21

(15面から続く)

い。隣家は他メーカーの瓦だが全く塗装ハガレが生じていない。しかも、5年程度で剥がれるのは明らかにおかしい。他メーカーの製品に変えようとも思っているが、どうか。

(回答)

5年程度で塗装が剥がれることは瑕疵が推定されます。出来れば、そのハガレがいつ頃から生じていたのかがわかれば良いのですが。ただ、メーカー自身も、品質管理の上で何らかの問題があったと認めているようですので、問題はどんな対策が合理的か、ということになります。再塗装を選ぶ場合は、本来10年後で良かった再塗装が5年程前倒しになった補償を求めることは可能です。また、全面貼り替えや、他メーカー製品での対応要望は、もっと複雑な計算式による調整が必要になります。

③90年に建てた住宅の外壁材が傷んできたので近くの工務店に頼んで補修してもらうことにした。住宅を建てた業者はつくりっ放しで何の対応もしてくれないので別の工務店に頼むことにした。この工務店が言うには、この製品(外壁材)は、トラブルが生じやすく2～3年以内に補修をしたところが結構多かったこと、9年も使用していたことから傷みもひどく特殊塗装をして何とか対応したとのことだった。この外壁材は、横張りのため雪害を受けやすいこともわかった。そんな悪い製品ならば、メーカーにも今回の補修代の一部を出してもらいたいと思う。どうだろうか。なお、製品はすでに製造中止しているとのことだ。

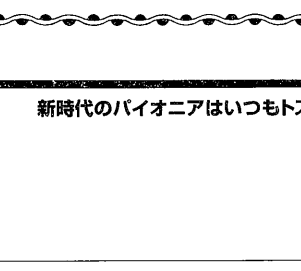
(回答)

当該製品がほんとうに初期トラブルが多かったかどうかをまず確認したいと思います。それが製品そのものの問題なのか、特定の時期・特定工場等、限定された問題なのかどうかを、メーカーに直接問い合わせます。その結果、製品瑕疵の問題であれば、その折りにどんな対策を取ったのかを参考に、本件の処理方について検討することになると思います。製品瑕疵が出荷後すぐに判明していたとすれば、きちんとした対策が施されていた可能性があります。しかし、トラブルが少なかったり、そのトラブルがメーカーまで連絡されていないケースもありますので、まずは事実確認をします。また再塗装時期の目安や交換時期に関する情報も集めたいと思います。

問い合わせ先：住宅部品ＰＬセンター
TEL:03-5211-0567/fax:03-5211-0596
http://www.iijnet.or.jp/PLC/

全建連月報
(12月1日～12月31日)

▶　2日　住団連　性能向上委員会
▶　2日　東建産転地理事会
▶　3日　全国団体情報化推進講習会
▶　3日　技能グランプリ会議
▶　3日　住宅完成保証研究会
　住宅完成保証制度のあり方について検討した。
▶　4日　法人化25周年記念ツアー
▶　6日　建設業振興基金専務会議
▶　6日　埼玉　ちきゅう住宅講習会
▶　7日　住団連　性能向上委員会
▶　8日　住宅完成保証研究会
▶　8日　自民党林業関連議員懇談会
▶　9日　広島　ちきゅう住宅講習会
▶10日　木造住宅委員会
▶11日　荒川利秋氏叙勲祝賀会
▶13日　住団連　労務安全委員会
▶14日　第98回理事会〈記事別掲〉
▶14日　建設経営委員会
▶16日　全建総連との定例懇談会
▶17日　住団連　製造物検討委員会
▶17日　ものづくり大学開校説明会
▶21日　住団連　広報委員会
▶21日　木造流通ネットＷＧ
▶22日　技能指導役員技術研修会
▶28日　仕事納め



1000の言葉　小さな庭で

インテリア・コーディネーター　野口　潤子

猫のひたいのような庭でも、何を育てようかと、考えるところから楽しみが始まる。

散歩していても、つい人様のお宅の玄関や庭先に目がいき、思わず手を伸ばしそうになる。花どろぼうの気持ちがわかるようになってきた。

夏の夕暮、紫色の花が枝いっぱいに咲いていた。カンナの燃えるようなオレンジに劣らず、濃い紫が小気味よいほど強烈だった。

園芸店に行くと、サルビアと同じ種類のサルビア・ガラニティカというハーブだと教えてくれた。丈が1メートルくらいになるという。大きく成長するところも気に入った。

可憐な風情からは想像もつかなかったが、寒さに強い種類なのだとわかった。早ばやと日が落ちた庭に、紫の小花が点々と浮かぶさまは、幻想的でさえあった。

空を仰いだ形で、一列にピンクの花をつけるカクトラノオは、クリスマスだけでなく年末まで健気に咲き続け、冬の庭に彩りを添えてくれた。

近くに巣があるらしく、野鳩のつがいが仲良く姿をみせる。ヒヨドリ、メジロやスズメ。名前も知らない鳥が、啼き声だけ聞かせて飛んでいく。

マイガーデンにようこそと、パンくずを蒔いてみた。

最初は用心にて近づかなかったスズメが毎日くるようになった。

三、四羽が並んでついばんでいる様子は何ともいえず愛らしい。驚かせないよう、そっとカーテンごしに見ている。

チュンチュン鳴きながら、仲間に知らせるのだろう。順番にやってきて、一粒のこさず平らげていく。

今年もまたハーブの花を見られるのかと思うと、季節がめぐるのが待遠しい。

花びらの先がネコのひげにそっくりなクミスクチン。白い花をいっぱい咲かせてくれるだろうか。

小さな庭にも四季が来て、いのちを伝え、めぐっていく。

――冬になるから葉は枯れる。しかし、それと同時に、春がはじまるから葉は枯れるのだ。爆音とともにそのなかから春がおどり出る、かんしゃく玉のように小さな新しい芽が、はやくもつくられているからだ。木や灌木が秋に裸になるのは、視覚上のイリュージョンにすぎない。

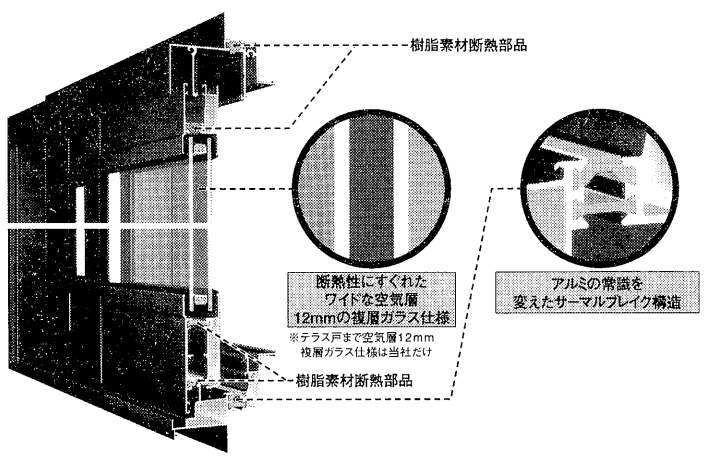
カレル・チャペックの「園芸家12カ月」の一文だが、自然のメカニズムというものを気づかせてくれる。

自然界の営みは、生命のバトンを受け継ぎ、次に渡す『約束』を守るところから始まっているのかも知れない。

TOSTEM
新時代のパイオニアはいつもトステム
進化した新標準サッシ 高断熱「サーマルII」

断熱性能
熱貫流率3.0Kcal/m²·h·℃と普通のアルミサッシの約2倍、大面積のテラス戸も12mm複層ガラス仕様は業界唯一。(住宅用アルミサッシで最高の断熱性能)

気密性能
JIS規格では最高レベルの2等級。実測値では引違い窓を含め、全窓について1.0/m²h·m²以下を達成。すきま風による寒さ、暖気の流出を抑え暖房費を節約します。



防露性能
熱の伝導をカットするサーマルブレイク構造と空気層12mmの複層ガラスにより、外気の温度が室内に伝わりにくく、結露の発生をしにくくします。

防音性能
JIS防音25等級をクリア。平均25db減音という高い防音性能を発揮します。

〈トステムショールーム休館日のご案内〉
※休館日はショールームにより異なりますのでご注意下さい。
【東京】年中無休(年末年始 夏期休業日は除きます)
【つくば・沖縄】毎週水曜日(祝日は開館)年末年始 夏期休業日【その他のショールーム】毎週火・水曜日(祝日は開館)年末年始 夏期休業日

多彩なバリエーションとカラー4色
一棟全部「サーマルII」で…
トステムホームページ http://www.tostem.co.jp

札幌 011(682)2750　青森 0177(43)6151　秋田 018(863)1221　盛岡 019(643)3161　仙台 022(215)3330　山形 023(646)3663　郡山 024(946)5940　水戸 029(246)3058　つくば 0298(42)7833　前橋 027(255)3393　茂原 0475(26)3623
東京 03(5626)1001　甲府 055(243)9031　新潟 025(283)1760　長野 026(283)6688　福井 0776(30)1025　金沢 076(269)2991　静岡 054(238)7750　浜松 053(466)1400　名古屋 052(903)7831　岐阜 058(276)1447　津 059(235)3800
大阪 06(6615)2300　広島 082(870)1358　徳島 088(637)3174　松山 089(957)0254　福岡 092(891)0171　諫早 0957(25)0550　大分 097(567)5900　熊本 096(388)2800　宮崎 0985(24)0811　鹿児島 099(266)5733　沖縄 098(897)8508

トステム株式会社